REAL ESTATE BRANDS'17

Ekim 2017

MARKA ETKİSİNE DİKKAT

Türkiye'de konut ve ofis alanında ardı ardına büyük projeler hayata geçiyor, sektör global çapta adından söz ettiriyor. Bu tabloda "marka" olan şirketler fark yaratacak. Sektörün lider yöneticileri, yeni dönemde fark yaratmaya odaklanacaklarının altını çiziyor.

Konut sektörüne yön veren şirketlerin gelecek planları

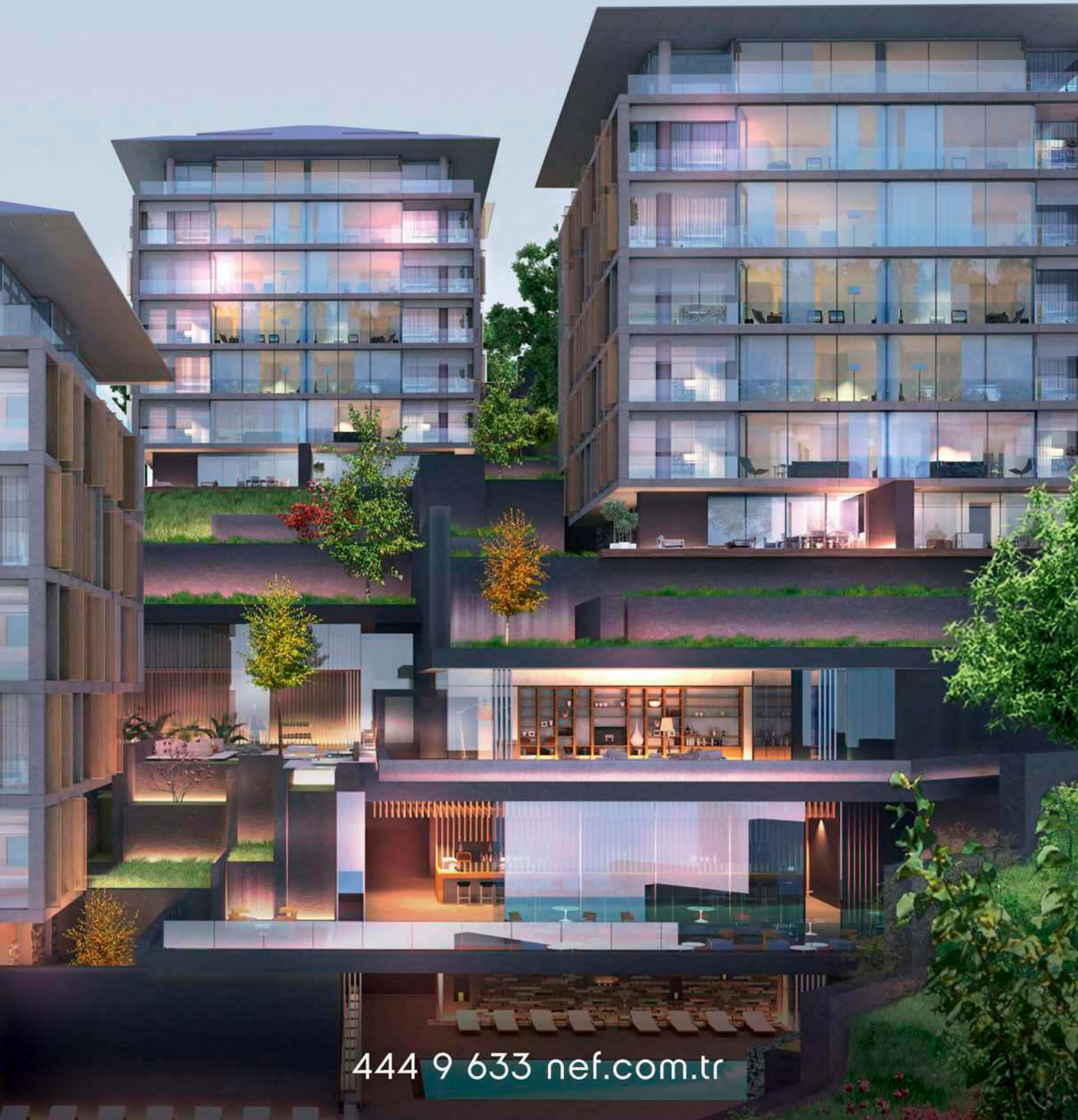
Gayrimenkul liderlerini farklı kılan özellikler

Marka projeler yatırımcıya ne kazandırıyor?

nef | kandilli

LUXURY LIVING

Çok yakında.



444 9 633 nef.com.tr

İçindekiler

4 MARKA NE KATIYOR?

10 “LÜKSÜ ULAŞILABİLİR KILIYORUZ”

14 “KURUMSALLAŞMADA ÖNCÜ OLMAK İSTİYORUZ”

18 “5 YILLIK HEDEFİMİZ 2,5 MİLYAR DOLARI YAKALAMAK”

22 “MARKAMIZI SINIR ÖTESİNE TAŞIYORUZ”

26 “AYRICALIKLI HİZMETLERLE FARK YARATIYORUZ”

30 “EN ÇOK İŞLEM GERÇEKLEŞTİREN ŞİRKET OLACAĞIZ”

34 “TÜRKİYE’Yİ BÖLGENİN İKLİMLENDİRME ÜSSÜ YAPACAĞIZ”

38 “PROJELERİMİZ YAKLAŞIK 6 MİLYAR TL’LİK BİR DEĞER OLUŞTURACAK”

44 “SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ ÖN PLANDA TUTTUK”

48 “İNSAN VE ÇEVRE ODAKLIYIZ”

52 “HEDEF 10 BİN KONUT”

54 “YURT DIŞINA AÇILMAYI DA HEDEFLİYORUZ”

58 “2017’DE YÜZDE 25-30 BANDINDA BÜYÜRÜZ”

62 “MAKSİMUM DEĞER VAAT EDİYORUZ”

66 “YENİ ŞEYLER DÜŞÜNMENİN ÖNEMİ ARTACAK”

DOĞAN BURDA DERGİ

Yayıncı
Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş

İcra Kurulu Başkanı Cem M. Başar
Yayın Direktörü (Sorumlu) M. Rauf Ateş
Yayın Yönetmeni Sedef Seçkin Büyük
Yazı İşleri Müdürü Ebru Fırat
Haber Müdürü Şeyma Öncel Bayıksel
Yazı İşleri Müdür Yardımcısı Nilüfer Gözütok Ünal
Görsel Yönetmen A. Bertuğ Patır
Editörler Elçin Cirik, Yasemin Erdoğan, Aslı Sözbilir, Özlem Aydın Ayvacı
Haber Merkezi Hande Yavuz, Ayçe Aksakal, Nil Dumansızoğlu
Sayfa Yapımcısı Murat Engin Bilgin
Grafik Yaman Tetik
Fotoğraflar Gökhan Çelebi, Hüseyin Öngen
Marka Müdürü Gökçe Aykaç Mutlu
Ankara Temsilcisi Erdal İpekeşen Tel: 0 312 207 00 95

capital@capital.com.tr www.doganburda.com

Yönetim
Satış Direktörü ve Tüzel Kişi Temsilcisi Mehmet Taşkın
Finans Direktörü Didem Kurucu

Kurumsal İletişim Müdürü Seren Urun Güven

Reklam
Grup Başkan Yardımcısı Funda Baykal
Satış Koordinatörü Seda Erdoğan Dal, Ebru Elçi
Satış Müdürü Burcu Acavut, Altuğ Selçuk, Beril Güroğlu Sözkesen , Şerife Dökmetaş
Proje Müdürü Selçuk Ergenç
Teknik Ayfer Kaygun Buka - 0 212 336 5362 / Şaban Yazır- 0 212 336 5361
Tel: 0 212 336 53 60-(3 hat) **Faks:** 0 212 336 53 90

Rezervasyon
Tel: 0 212 336 53 00-57-59 **Faks:** 0 212 336 53 92-93
Ankara Reklam Bölge Temsilcisi Sezinur Balıkçıoğlu **Tel:** 0 312 207 00 72-73
Hedef Sayfalar **Tel:** 0 212 336 53 70 **Faks:** 0 212 336 53 91
Bölgeler Reklam Satış Sorumlusu Dilek Ünlü **Tel:** 0 212 336 53 72

Uluslararası Reklam Satış Temsilcilerimiz
İTALYA: Mariolina Siclari
T. +39 02. 91 32 34 66 / mariolina.siclari@burda-vsg.it
ALMANYA: Vanessa von Minckwitz
T +49 89 92 50 35 32 / vanessa.vonminckwitz.denz@burda.com
Michael Neuwirth
T. +49 89 9250 36 29 / michael.neuwirth@burda.com
AVUSTURYA: Christina Bresler
T. +43 1 230 60 30 50 / Christina.Bresler@burda.com
İSVİÇRE: Goran Vukota
T. +41 44 81 02 146 / goran.vukota@burda.com
FRANSA/LÜKSEMBURG: Marion Badolle-Feick
T. +33 1 72 71 25 24 / marion.badolle-feick@burda.com
İNGİLTERE/İRLANDA: Jeannine Soeldner
T. +44 20 3440 58 32 / jeannine.soeldner@burda.com
ABD/KANADA/MEKSİKA: Salvatore Zammuto
T. +1 212 884 48 24 / salvatore.zammuto@burda.com

Yönetim Yeri
Trump Towers, Kule 2, Kat 21-24, 34387 Şişli-İSTANBUL
Tel: 0 212 410 32 28 **Faks:** 0 212 410 32 27

Baskı APA Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş Hadımköy İstanbul Cad. Ömerli Mahallesi No:159 34555 Arnavutköy / İstanbul **Tel:** 0 212 798 28 40
Dağıtım Doğan Dağıtım Satış Pazarlama Matbaacılık Ödeme Aracılık ve Tahsilat Sistemleri A.Ş. **Tel:** 0 212 449 6363
Yayın Türü Yerel, süreli, aylık FIPP üyesidir.

Copyright ©2008 by G+J International Magazines GmbH, Hamburg
This magazine is published under license from G+J International Magazines GmbH. All rights to the licensed title/trademark and concept are owned by G+J International Magazines GmbH. Reproduction whether in whole or in part without permission of G+J International Magazines GmbH is prohibited. The title CAPITAL and the logo thereof are registered trademarks of or in trust of G+J International Magazines GmbH.

Copyright ©2008 G+J International Magazines GmbH, Hamburg
Bu dergi G+J International Magazines GmbH tarafından yayımlanmaktadır. Her türlü isim, marka ve konsept hakları G+J International Magazines GmbH’ye aittir. Herhangi bir metin ya da bölüm G+J International Magazines GmbH’nın izni olmaksızın alınmaz. Capital Dergisi’nin isim ve logosuna ait tüm ticari marka hakları G+J International Magazines GmbH’a aittir.

© Capital Dergisi **Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş** tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Capital Dergisi’nin isim ve yayın hakkı **Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş**’ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB Okur Hizmetleri hattı Tel: 0212 478 03 00
okurhizmetleri@doganburda.com
DB Abone Hizmetleri hattı
Tel: 0212 478 03 00 Faks: 0212 410 35 12-13 abone@doganburda.com
Her gün saat 09.00-22.00 arasında hizmet verilmektedir.

Google play Available on the App Store

MARKA NE KATIYOR?

Son yıllarda hem üretici hem tüketici cephesinde tüm dünyada markalı gayrimenkule talep giderek artıyor. Gayrimenkul geliştiricilerinin markasızlara oranla yüzde 30-35 oranında daha yüksek değerlemeyle sattıkları markalı gayrimenkuller, alıcılar için de prestij algısı, ikinci el satışta değerini koruması, daha yüksek kira getirisine sahip olması ve kalite açısından da güven verici bulunması nedeniyle tercih ediliyor.

Nilüfer Gözütok Ünal ngozutok@capital.com.tr

Bulunduğu bölgenin birim metrekare aralığını etkileyebilecek, fiyat değerlerini değiştirecek nitelikte; bulunduğu bölgeye göre konsept nitelikler barındıran ve proje sınıfında kategorilendirilebilecek donatılara sahip projeler markalı gayrimenkul olarak değerlendiriliyor.

Son yıllarda hem üretici hem tüketici cephesinde tüm dünyada markalı gayrimenkule talep giderek artıyor. Bunun nedeni de hiç kuşkusuz markalı gayrimenkullerin sunduğu avantajlar. Gayrimenkul geliştiricileri açısından markalı konut daha yüksek değer anlamına geliyor. Cluttons'un uluslararası konut pazarı sorumlusu Joanna Leverett, markalı konutların markasızlara kıyasla yüzde 20-30 daha değerli olduğunu söylüyor. Hizmet sektörü için tasarım ve mimari çözümler sunan WATG şirketinin yönetici direktörü Muriel Muirden, bir şehir merkezi ya da yazlık bir lokasyonda da olsa markalı gayrimenkullerin, markasızlara kıyasla çok daha yüksek değerde satıldığına dikkat çekiyor. Murden sözlerine şöyle devam ediyor: "Markanın getirdiği tek avantaj bununla da sınırlı değil. Prestijli bir algıları var. Markalı projelerin satış hızı da yüzde 30 daha fazla. İkinci elde satışta da değerini koruyorlar. Daha yüksek kira getirisine sahipler. Ayrıca markalı bir projede hem gayrimenkul geliştiriciyi hem satın alan kişiyi ikna etmek için çok zaman harcamak gerekmiyor."

BÜYÜK DEĞER FARKI

Otel değerlemesi ve danışmanlığı konusunda uzman HVS'nin Londra Direktörü Arlett Hoff da, "Markalı konutların büyümesini tetikleyen hem yatırımcılar hem geliştiriciler açısından cazip olması" diyor.

Four Seasons Hotels ve Resorts Başkan Yardımcısı James Price da markalı konutlarla markasızları kıyasladıklarında, markalı konut geliştiricilerin dünya genelinde bulundukları lokasyonlarda daha premium kabul edilen lokasyonları talep edebildiklerine dikkat çekiyor. "Bu da yeni projeleri pazarlamalarında onlara elle tutulur müthiş bir avantaj yaratıyor" diye konuşuyor. Colliers International Başkanı Marc Finney, markalı konutların yarattığı farkı en iyi anlatan örneklerden birinin Dubai'deki Burj Khalifa olduğunu söylüyor. "Bu kulede Armani bölümünde yer alan daireler diğer bölümlerdeki markasız ve tamamen aynı büyüklükteki dairelere göre yüzde 30 daha yüksek fiyatlı" diyor. Christie's

FERZAN ÇELİKKANAT ER YATIRIM GENEL MÜDÜRÜ

MARKALI GAYRİMENKUL NEDİR?

BİLİNİRLİĞİ ARTIRILMIŞ ŞİRKET Gayrimenkul sektöründe markalaşma deyince gayrimenkulün uluslararası otelcilik deneyimine sahip ve dünya çapında hizmet sektörü alanında deneyimiyle ön plana çıkmış markalar anlaşılırken diğer taraftan da yerel pazarda çok sayıda tanıtım ve pazarlara girişimleri sonucu bilinirliği artırılmış şirketler söz konusu.

KAVRAMSAL FARK Markalı bir gayrimenkul ile bilinirliği yüksek bir inşaat şirketi arasında kavramsal olarak ciddi farklar var. Bu farkların başında uluslararası bilinirlik, sürdürülebilir işletme kalitesi, uluslararası kriterlere uygun teknik şartnameler, yapım standartları ve satış sonrası müşteri ilişkileri ile müşteri hizmetleri geliyor.

İZLENECEK YOL Markalı olsun veya olmasın gayrimenkul alanında izlenmesi gereken yol özellikle ince elenip sık dokunulmuş bir imar mevzuatına sahip olarak yola çıkmak, arz ve talep dengesinde şehir planlamacılığı açısından kontrollü bir ilerlemenin sınırlarını belirlemek, satış ve satış sonrası tüketici hakları açısından ilgili kanun düzenlenmesini gözden geçirmek önemli.

International Real Estate'in Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Bölge Direktörü Joachim Wrang-Widen da markalı gayrimenkullerin her zaman güçlü pozisyonunu koruduğuna vurgu yapıyor. Bunu bir örnekle şöyle anlatıyor: "Global olarak bilinirliği yüksek Four Seasons, Ritz Carlton ve Armani gibi markaların tüm ekonomik koşullarda hem bölgesel hem uluslararası olarak yüzde 25-50 arasında pazarda daha yüksek fiyatlı olarak değerini koruduğunu görüyoruz. Bu durum da bize markalı olanın değerini her koşulda muhafaza ettiğini ispatlıyor."

Sotheby's International Real Estate Eş Başkanı Robin Paterson, hem satın almada hem kiralamada markalı gayrimenkullerin değerini hep koruyacağını ifade ediyor.

TÜRKİYE'DE ORAN YÜZDE 35

Türkiye'de de markalı konut pazarı hızla büyüyor. Marka bilinirliğinin olmasının gayrimenkule duyulan güveni artırdığını belirten Eva Gayrimenkul Lisanslı Değerleme Uzmanı Şeyma Şehirli, birçok gayrimenkul projesinin markalı üretildiğini söylüyor. "Konutta markalaşmanın son yıllarda artışta olduğunu görüyoruz" diyen Şehirli sözlerine şöyle devam ediyor: "İstanbul özelinde bakacak olursak; istatistiki verilere göre İstanbul genelinde 5,3 milyon adet konut bulunuyor. Eva araştırma ekibinin hazırladığı İstanbul Markalı Konut Piyasası Araştırma Ve Öngörüler Raporu'na göre bu rakamın 560 bini markalı konut projelerinden oluşuyor. Bu rakam toplam konut stokunun sadece yüzde 11'ini oluşturuyor, bu oranın 2014'te yüzde 7,7, 2015'te yüzde 9,5, 2016'da yüzde 11'e çıktığını, söz konusu yükselişe göre markalı konut sektörünün İstanbul'da her yıl artış gösterdiğini görebiliyoruz."

ŞEYMA ŞEHİRLİ EVA GAYRİMENKUL DEĞERLEME UZMANI

"TÜKETİCİ DAHA FAZLASINI TALEP EDİYOR"

YAŞAM SATIYOR Gayrimenkul şirketleri aslında gayrimenkul değil, "yaşam" satıyor. Daha doğrusu tüketici dört duvardan çok daha fazlasını talep ediyor. Son yıllarda sosyal imkânlar sunan sitelerin büyük rağbet görmesinin sebebi de bu yaşama verilen önemi yansıtıyor. Dolayısıyla müşteriler, projede sunulan imkânların kendilerine ne kadar hitap ettiğine ve bu projede mülk sahibi oldukları zaman onları nasıl bir yaşamın ve hizmetlerin beklediğine son derece önem veriyor.

İMAJ VE PRESTİJ Bu sebeple gayrimenkul değil 'yaşam' satıldığının bilincinde olmalı ve pazarlama stratejileri bu doğrultuda kurgulanmalı. Gayrimenkulü tanıtırken, aynı zamanda müşterileri nasıl bir yaşamın beklediği de iyice vurgulanmalı. Bu nedenle müşteri odaklı pazarlama teknikleri geliştirilmeli ve satış artırıcı çabalara ulaşabilmek için öncelikli olarak pazarlama stratejileri uygulanmalı. Gayrimenkul sektöründe imaj ve prestij çalışmaları yapılmalı ve işletmeler uzun vadede hizmetlerini birbirlerinden ayırt edebilmek için markalaşma yoluna gitmeli.

BAZI BİNALARIN ADRESİNİ
TÜM DÜNYA BİLİR...
İkonik binaların mimarı SOM'in tasarladığı
İstanbul Tower 205, high-tech özellikleri ile
standartları belirleyen eşsiz bir proje.
İSTANBUL
TOWER 205
istanbultower205.com
444 205 3
METAL YAPI KONUT
YEŞİLGYO

Er Yatırım Genel Müdürü Ferzan Çelikkanat da Türkiye'de her yıl yaklaşık 600-650 bin adet yeni konut üretildiğini ifade ediyor. Markalı konut sayısının geçen yıla oranla yüzde 27 artış göstermesine rağmen toplam üretimin yüzde 35 civarının markalı konut kapsamında değerlendirildiğini dile getiriyor. Çelikkanat, "Türkiye'de yaklaşık 2016 yılı verilerine göre 1 milyon 150 bin civarı konut satışı gerçekleşmiş. Bunun da yaklaşık yüzde 30 civarında olan kısmının markalı projelerden oluştuğu tahmin ediliyor" diyor.

KERİM BERTRAND REİDİN CEO'SU

İLGİNİN ANA NEDENİ

Türkiye'de markalı konutlar yakın zamana kadar özellikle İstanbul, İzmir ve Ankara'da üretiliyordu. Ancak markalı konuta ilgi Anadolu kentlerinde de markalı üretime geçilmesine neden oldu. Bugün birçok şehirde sosyal olanaklara sahip site tipi markalı konut projelerinin hayata geçtiğini görüyoruz.

Tıpkı yurt dışında olduğu gibi Türkiye'de de markalı gayrimenkule ilginin en büyük nedeni yatırımcı açısından yarattığı değer ve satış hızı olarak, alıcı açısından da markaya duyulan güven ve yüksek standartlar gösteriliyor.

Er Yatırım Genel Müdürü Ferzan Çelikkanat, uluslararası tescilli bir marka bünyesi altında bulunan gayrimenkulün özellikle satış, kiralama, finansman ve gayrimenkul değerlemesi açısından yerine, konumuna ve hacmine göre değişiklik göstermekle birlikte yüzde 30-40 artı bir avantaj sağladığını belirtiyor. "Bu oran bilinirliği yüksek bir inşaat şirketi ile isimsiz bir gayrimenkul şirketi arasında ise yüzde 10-15 civarındadır" diyor.

Çelikkanat, son dönemde markalı gayrimenkule yönelen ilgideki artışı da şöyle açıklıyor: "Türkiye'de son dönemlerde özelikle markalı gayrimenkuller oluşturdukları finansman alternatifi ve satış koşulları ile bir farklılık yaratıyor. Ancak yaratılan katma değer gayrimenkulün satış değerine değil satış hızının artmasına yardımcı oluyor."

FİNANSMANDAKİ ÇEŞİTLİLİK

Markalı konutların yaşadığı değer artışını en iyi ortaya koyan çalışmalardan biri de Reidin'e ait. Markalı projelerde değer artışı için 2013-2017 yılları arasını kapsayan İstanbul geneli ilçe bazlı fiyat değişimine yönelik bir çalışma yaptıklarını belirten Reidin CEO'su Kerim Bertrand, geliştirici fiyatı bazında değer artışı gösteren ilk 3 ilçenin Bakırköy, Beyoğlu ve Bahçelievler olduğunu söylüyor. Bakırköy'de son 4 yıldaki değer artışının yüzde 210,5, Beyoğlu'nda yüzde 205,3 ve Bahçelievler'de yüzde 156,1 olduğunu ifade ediyor.

Bertrand, markalı projelerin Anadolu Yakası'nda Kadıköy, Kartal ve Pendik bölgelerinde yoğunlaşırken, Avrupa Yakası'nda ise Esenyurt, Kağıthane ve Beylikdüzü bölgelerinde yoğunlaştığını ifade ediyor. "Projelerin hedef kitlesi lokasyon bazlı değişiklik gösteriyor. Esenyurt, Beylikdüzü, Pendik bölgelerinde ki projeler alt ve orta gelirlilere hitap etmekte iken Kağıthane, Kadıköy'deki projeler orta ve üst gelirlilere hitap ediyor" diyor.

Er Yatırım Genel Müdürü Ferzan Çelikkanat da markalı gayrimenkullerde son dönemde bazı trendlerin öne çıktığına dikkat çekiyor. Bu trendleri de şöyle anlatıyor: "Markalı gayrimenkullerde son dönemlerde öne çıkan trendler finansman modellerindeki çeşitlilik başta olmak üzere tüketiciye aynı marka altında birden fazla lokasyon alternatifi sunabilmeleri. Özellikle kira garantileri sell&leaseback modelleri öne çıkan modelleri oluşturuyor."

YENİ PROJELERİMİZ İLE YAŞAMA DEĞER KATMAYA DEVAM EDİYORUZ.

MESA BODRUM

mesa ÇUBUKLU 28

mesa GÖKADA

MESA GÖKSU

www.mesa.com.tr | 444 9 366

mesa MESKEN

"LÜKSÜ ULAŞILABİLİR KILIYORUZ"

5 yıldan daha kısa sürede 1 milyar TL ciroya ulaşarak, ulaşılması zor bir rekora imza atan Nef'in hedefi dünyadaki 10 önemli metropolde projeler geliştirmek. Nef Yönetim Kurulu Başkanı Erden Timur, lüksü ulaşılabilir kıldıklarını belirterek "10 yıl içinde 10 metropolde yeni projelerimizle Nef bayrağını dalgalandırmayı hedefliyoruz" diyor. Timur, 5 yıl içinde ise 5 bin konut ile 6 bin yatak kapasiteli akademik rezidans geliştirmeyi planladıklarını belirtiyor.

Ayçe Tarcan Aksakal aaksakal@capital.com.tr

Sosyal bir şirket olarak 7 yıl önce kurulan Nef, 5 yıldan daha kısa sürede 1 milyar TL ciroya ulaşarak, reel sektörde Cumhuriyet tarihinde bir rekora imza attı. Son 3 yıldır sektörde konut satış adedinde ve ciroda lider olan Nef'in anlamı ise 'nefes'ten geliyor. Nefes alıp vermek gibi aldığını vermek felsefesinden yola çıkan Nef, bugüne kadar dağıtılabilir kârımızın yüzde 94'ünü toplumla paylaştı. Felsefelerinin temelini dert ile dertlenmenin oluşturduğunu söyleyen Nef Yönetim Kurulu Başkanı Erden Timur, "Biz başkalarının dertlerine dertlenmekle işe başladık. Varlığımızın en önemli anlamını, "hayattan aldığımızı, hayata geri vermek" olarak tanımladık" diyor.

Timur, lüksü ulaşılabilir kıldıklarını belirterek gayrimenkul sektörüne getirdikleri yenilikler ve inovasyonlarla sektör lideri olduklarını söylüyor.

"Savunduğumuz "ulaşılabilir özgürlük" anlayışını Türkiye'nin ve dünyanın dört bir yanına ulaştırma hedefimizle yolumuza devam ediyoruz" diyen Timur, önümüzdeki sene Nef projelerini Amerika ve Avrupa'da hayata geçirmek için çalışmaları hızlandırdıklarını belirtiyor. "Mümkün olduğunca çok insana ulaşmak için 2020 yılında dünyada 10 metropolde Nef bayrağını dalgalandırmayı hedefliyoruz" diyen Nef Yönetim Kurulu Başkanı Erden Timur, markalarını ve yeni projelerini şöyle anlatıyor:

Kaç yıldır faaliyet gösteriyorsunuz?

Aslında çok genç bir şirketiz, 2010 yılında kurulduk. Henüz 7 yıllık bir marka olmamıza rağmen, 5 yıldan daha kısa sürede 1 milyar TL ciroya ulaşarak, reel sektörde Cumhuriyet tarihinde bir rekora imza attık. Gayrimenkul sektörüne getirdiğimiz yenilikler ve inovasyonlarla son 3 yıldır konut satış adedi ve ciro bazında sektör lideriyiz.

Şimdiye kadar toplam kaç konut ürettiniz?

Kurulduğumuz günden bu yana, geliştirdiğimiz 28 projeyle sektörde en çok konut projesi üreten firma olduk. Hayatın başladığı 20 projede, toplam 4 bin 100 konutun teslimini gerçekleştirdik. Bu sene de teslim ettiğimiz 1.250 adet konuta ek olarak, 4 projede 680 konutun daha teslimini gerçekleştirerek yılsonuna kadar 2.000 konutu ev sahiplerine teslim etmiş olacağız.

Teslim ettiğiniz ofis alanı büyüklüğü nedir?

Nef Merter 12, Nef 09 Dört

Levent, Nef 11 Kağıthane ve Apa Nef olmak üzere 4 ayrı projede toplamda 79 bin metrekarelik ofis alanının teslimini gerçekleştirdik.

Markanın ismi nereden geliyor?

Nef'i sosyal bir şirket olarak kurduk. Nef, 'nefes'ten geliyor. Hayat bir nefesle başlar, nefesle biter. Herkesin hakkıdır, herkese eşit verilmiş bir haktır. Nefes bir borçtur, aldığınızı verirsiniz. Kimse aldığı nefesi vermemezlik etmez. Geriye götürebileceğin hiçbir şey olmadığı için bu hayatta sana ait olduğunu düşündüğün her şeyi geri vermek zorundasın. Bu sadece para değil, vizyonsa vizyon, çalışkanlıksa çalışkanlık... Herkesin borcu var. Zenginin fakire borcu olduğunu kabul ediyoruz. Tam da bu sebeple de çalışkanın tembele, ahlaklının ahlaksıza borcu var. Bunları borç olarak kabul eden bir şirket kuralım, dağıtılabilir kârının yüzde 51'ini toplumla paylaşsın dedik. Bugüne kadar dağıtılabilir kârımızın yüzde 94'ünü toplumla paylaştık. Yaptığımız tüm işlerde ise hep kendimize şunu soruyoruz: Her nefes alışımız bir mucizeyse neden her seferinde farklı bir mucize olmasın? Neden hep daha iyisi olmasın?

Felsefenizin temeli nedir?

Bizim felsefemizin temel sac ayağı "dert ile dertlenmektir." Biz de başkalarının dertlerine dertlenmekle işe başladık. Varlığımızın en önemli anlamını, "hayattan aldığımızı, hayata geri vermek" olarak tanımladık. Nef olarak endüstrinin yüzyılları aşan uygulamalarına meydan okumamızın, dünyanın ne iyi mimarlarını İstanbul'un mütevazı semtlerindeki projelere özel ürün ürettirmeye ikna etmemizin, Amerika'nın en büyük geliştiricileriyle iş ortaklıkları konuşmamızın temelinde sadece "tutku" olarak tabir edebileceğimiz bir duygu değil, aşk olarak tanımlayacağımız ve içinde birçok duyguyu harmanlayan bir yaklaşım yatıyor.

Müşterinize ne vaat ediyorsunuz?

Lüksü ulaşılabilir kılmayı, lüksü doğa ile buluşturmayı, aslında hantal olan bir sektörde en yenilikçi marka unvanını sürdürmeyi, Nef sakilerinin gelişen teknoloji ile hayatını en çabuk kolaylaştırmayı vaat ediyoruz. Ayrıca Türk vatandaşlarına, Türkiye'de büyüyen ama yakın gelecekte dünya markası olacak bir markayı da vaat ediyoruz.

Sizin markanızı farklı kılan 5 özellik nedir?

Sosyal şirket anlayışı, konut satış adedi ve ciro bazında sektör lideri olması, inovasyon ve tasarım odaklı yaklaşımı, yatırım değeri sağlaması ve dünya markası olmaya aday olması.

Marka konut almak, müşteriler için ne ifade ediyor?

En başta güven ifade ediyor. Bir tüketici veya yatırımcı markalı konut aldığında kendini hem kazançlı hem de güvende hissetmek ister. Gayrimenkul sektörünün özellikle son 10 yıldır vaadi bu. Bu vaat gerçeğe dönüştüğü için gayrimenkul sektörü Türkiye'nin büyümesinde lokomotif olmaya başladı. Nef olarak yüzde 95 oranındaki müşteri memnuniyeti geri dönüşüyle ve lansman sonrası

ilk 3 ayda yüzde 77 satış tamamlanma oranıyla sektörün en hızlı satış yapan şirketi konumundayız.

Ürettiğiniz projelerinizin içine teknolojiyi nasıl yerleştiriyorsunuz? Akıllı konut gerçek oluyor mu?

'Luxury Living' konseptli projelerimizdeki tüm evlere, hayatı kolaylaştıran akıllı teknolojiler entegre ediyoruz. Bu akıllı teknoloji altyapısı sayesinde, anahtarınız yanınızda olmasa bile evinizin kapısını açabileceğiniz akıllı kilit sistemi, tek dokunuşla evinizdeki tüm perdeleri açıp-kapatmanızı sağlayacak otomatik perde altyapısı, eve gelmeden aktif hale getirebileceğiniz ısıtma ve soğutma sistemleri gibi birçok kolaylık sunuyoruz. Aynı zamanda bu teknolojiyle, ışık sistemini, musluğu, ocağı veya ütünüzü uzaktan kontrol etme imkanı da bulunuyor. Güvenliğe verdiğimiz önemle, evinizi dünyanın her yerinden izleyebileceğiniz ve kontrol edebileceğiniz kamera sistemi altyapısını da projelerimize Nef sakinleri için entegre ettik.

Sosyal medyada kaç kanaldan müşterilerinize ulaşıyorsunuz?

Sosyal medyada Facebook, Twitter, Instagram, Youtube ve Linkedn olmak üzere 5 ana kanalda hesaplarımız bulunuyor.

NEF'İN SON 1 YILDA ALDIĞI BİRİNCİLİK ÖDÜLLERİ

- **Capital 2016 – Türkiye'nin En Beğenilen Şirketleri araştırmasında İnşaat / Gayrimenkul kategorisi sektör lideri**
- **Altın Örümcek Web Ödülleri 2016, "En İyi Web Sitesi" Birincilik Ödülü**
- **European Business Awards 2016 – Jüri Özel Ödülü "En İyi Büyüme Stratejisi" Avrupa birinciliği**
- **Best Business Awards 2016 – En İyi İşletme Ödülü**
- **Best Business Awards 2016 – En İyi Pazarlama Kampanyası**
- **Real Estate Starts 2016 – En Çok Konut Projesi Yürüten Şirketi**
- **Gamechangers Turkey 2016'da "En İyi Pazarlama Stratejisi" ödülü**
- **Gamechangers Turkey 2016'da "En İyi Marka" ödülü**
- **Sign Of The City Awards 2016 "En İyi Konut" ödülü**
- **Sign Of The City Awards 2016 "En İyi Rezidans" ödülü**
- **Sign Of The City Awards 2016 "En İyi Ofis" ödülü**
- **Uluslararası Şirketler Arası Kurumsal Sosyal Sorumluluk Yarışması – En İyi Proje Ödülü**
- **Engelsiz Dünya Ödülleri – En İyi Proje Ödülü (Nef Engelsiz Evi) Nef Vakıf**
- **Kariyer.net'den "İnsana Saygı Ödülü"**
- **MIPIM Architectural Review Future Projects Awards'ta (Fransa) "Yüksek Katlı Binalar" kategorisinde "Dünyanın En İyi Projesi" ödülü**
- **"Geleceğin Projeleri" kategorisinde "En İyi Konut" ödülü**

İstanbul dışına markanızı taşıma planınız var mı?

Aslında İstanbul dışında ilk projemizi Nef Yalıkavak ile Bodrum'da devreye aldık. Şimdi Bodrum'da ikinci projemiz Nef Gölköy geliyor. Ayrıca Ankara, İzmir ve Bursa gibi büyük şehirlerde proje geliştirmek için çalışmalarımızı da sürdürüyoruz.

Yurt dışına yatırım yapmayı düşünüyor musunuz? Hangi bölgeler öncelikli olacak?

Savunduğumuz "ulaşılabilir özgürlük" anlayışını Türkiye'nin ve dünyanın dört bir yanına ulaştırma hedefimizle yolumuza devam ediyoruz. Önümüzdeki sene, Nef projelerini Amerika ve Avrupa'da hayata geçirmek için çalışmalarımızı hızlandırıyoruz. Mümkün olduğunca çok insana ulaşmak için 2020 yılında dünyada 10 metropolde Nef bayrağını dalgalandırmayı hedefliyoruz.

"2,6 MİLYAR TL'LİK YATIRIM YAPACAĞIZ"

YENİ PROJELER 'Luxury Living' konseptiyle, Kandilli ve Bodrum Gölköy'de hayata geçireceğimiz projelerimizin yanı sıra Çekmeköy ve Bayramoğlu projeleriyle 2,6 milyar TL'lik yeni yatırım yapacağız. Bunun yanı sıra, geçtiğimiz yıl ilki hayata geçen ve ilk senesinde yüzde 95 doluluğa ulaşan markalı öğrenci rezidansı projemiz Novu ile Dolapdere ve Sütlüce'de iki yeni Novu kampüsünü hayata geçirmek için çalışmalara başladık.

Gelecek yıl, Amerika ve Avrupa'da yeni projelere imza atacağımız ve Nef inovasyonlarını ve vizyonunu uluslararası bir platforma taşıyacağımız bir sene olacak.

5 YILLIK YATIRIM HEDEFİ Bu yıl, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile bir güç birliğine imza attık ve 120 milyon dolarlık sermaye ile Nef & EBRD Gayrimenkul A.Ş.'yi kurduk. Bu çerçevede ilk etapta, 5 yıl içinde 600 milyon dolar ile 1 milyar dolar arasında bir yatırımla 5 bin konut, 6 bin yatak kapasiteli akademik rezidans geliştirmeyi planlıyoruz. Ayrıca Novu ile 5 yıl içerisinde 750 milyon TL yatırımla, 10 kampüs içinde 15 bin yatak kapasitesine ulaşmayı hedefliyoruz. 10 yıl içinde 10 metropolde yeni projelerimizle Nef bayrağını dalgalandırmayı hedefliyoruz.

"KURUMSALLAŞMADA ÖNCÜ OLMAK İSTİYORUZ"

AND Gayrimenkul, Anadolu Grubu'nun iştiraki 6 yıllık bir şirket. Şirket, kurulduğu günden bugüne nitelikli mimariyi ön planda tutarak, kaliteli yaşam alanları geliştirmeye çalışıyor. AND Gayrimenkul Genel Müdürü Ali Baki Usta, "Bina inşa etmenin ötesinde, uzun yıllar sürecek ilişkiler ve güven inşa etme misyonuyla hareket ediyoruz" diyor. Yap-sat değil "yap-yaşat" felsefesiyle hareket ettiklerini belirten Usta, "Sektörde kurumsallaşma adımlarını sağlam atan öncü şirket olmayı hedefliyoruz" diye konuşuyor.

Özlem Aydın Ayvacı oaydin@capital.com.tr

AND Gayrimenkul, 2011 yılında Anadolu Grubu'nun yüzde 100 iştiraki olarak kuruldu. Şirket, o günden bugüne nitelikli mimari ve kaliteli yaşam alanları geliştirmeye çalışıyor. AND Gayrimenkul Genel Müdürü Ali Baki Usta, "Bina inşa etmenin ötesinde, uzun yıllar sürecek ilişkiler ve güven inşa etme misyonuyla hareket ediyoruz" diyor. Şirket, 2015 yılında yaşamın başladığı ödüllü AND Kozyatağı ofis projesinden sonra şu anda Kartal'da inşaatı devam eden ilk konut projesi AND Pastel'de özlenen mahalle hayatını yeni nesil bir anlayışla kurguluyor. Usta, geliştirdikleri her projeye içten dışa tasarım anlayışıyla sektörün aksine yap-sat değil "yap-yaşat" felsefesiyle yaklaştıklarını belirtiyor. Usta, hedeflerini şöyle açıklıyor: "Sektörde artık belli standartlarının oluşturulması, markalı konutların artması, somut rakamlara dayanan sağlıklı, ölçülebilir ve şeffaf verilerin üretilmesi gerekiyor. Kurumsallaşan sektörde markalı konutlar artmalı ve kayıt dışılığı engelleyen şeffaf bir sistem ortaya çıkmalı. AND Gayrimenkul olarak sektörde bu adımları sağlam atan öncü şirket olmayı hedefliyoruz."

AND Gayrimenkul Genel Müdürü Ali Baki Usta, sorularımızı şöyle yanıtladı:

AND Gayrimenkul ne zaman kuruldu? Ne tip konut ve gayrimenkul üretiyorsunuz?

AND Gayrimenkul olarak yola 2011 yılında Anadolu Grubu'nun yüzde 100 iştiraki ve kurumsal duruşuyla çıktık. O zamandan bu yana da insan ihtiyaçlarına odaklanan nitelikli mimari ve kaliteli yaşam alanları geliştiriyoruz. Sadece bina inşa etmenin ötesinde, uzun yıllar sürecek ilişkiler ve güven inşa etme misyonuyla hareket ediyoruz. 2015 yılında yaşamın başladığı referans projemiz, ödüllü AND Kozyatağı ofis projemizden sonra şu anda Kartal'da inşaatı devam eden ilk konut projemiz AND Pastel'de de aynı felsefeyle özlenen mahalle hayatını yeni nesil bir anlayışla kurguluyoruz.

Ortaya çıkan gayrimenkul hizmetimizin türü ister ofis ister konut olsun sektörde hayata geçirdiğimiz ve geçireceğimiz projelerimizde asıl çıkış noktamız, orada yaşayacak insanlar oluyor. Onların orada geçireceği anlar, evin veya ofisin manzarasından daha kıymetli. Bu yüzden geliştirdiğimiz her projeye içten dışa tasarım anlayışıyla sektörün aksine yap-sat değil "yap-yaşat" felsefesiyle yaklaşıyoruz. İnsanlara projelerin en başında verdiğimiz sözleri gerçekleştirmeyi ve bina yönetim şirketimiz GRID ile AND

Gayrimenkul güvencesini uzun yıllar boyunca sürdürmeyi hedefliyoruz. 2015 yılında yaşamın başladığı AND Kozyatağı ofis projesinde aktif olan ve ilk konut projemiz AND Pastel için de hayata geçecek olan danışmanlık sistemlerimizle sakinlerimizin huzur ve konforunu sağlayacak çok sayıda işletme danışmanıyla iş birliği yapıyoruz. Proje geliştirme sürecinde bizim kırkın üzerinde şapkamız oluyor. Henüz projeler tasarım aşamasındayken yaptırdığımız tüketici beklentisi araştırmalarından tutun, dairelerin ses izolasyonuna, akustiğine ve oraya gelecek çöp kamyonunun nereden yanaşacağına, aidat sistemlerine ve bina yönetimine dek projelerimizin her aşamasını titizlikle kurguluyoruz.

Markalı konut üretmenin avantajlarını nasıl yaşıyorsunuz?

AND Gayrimenkul olarak en büyük avantajlarımızdan biri güven. Anadolu Grubu gibi köklü bir kurumun parçası olmamızın da payı çok büyük. Bunu bağımsız bir araştırma

"İKİ PROJEDE ÖDÜLLERİ TOPLADI"

DÜNYANIN EN İYİSİ AND Kozyatağı, Dubai City Scape "Dünya'nın En İyi Ofis Binası" ödülü dahil olmak üzere ulusal ve uluslararası pek çok ödülün sahibi. Türkiye'de LEED Platinum sertifikası almaya hak kazanan 25 katlı bir ofis binası. İstanbul Anadolu yakasının önemli ticaret merkezlerinden biri olan Kozyatağı'nda E-5 kenarında yükseliyor. Anadolu yakasının en yüksek kira bedeline sahip projelerinden biri olarak, ofisraporu.com'un yaptığı araştırmaya göre İstanbul'un en iyi ofis binası seçildi. AND Kozyatağı aynı zamanda British Safety Council'den "5 Star İş Sağlığı ve Güvenliği" sertifikasını almaya hak kazanan Türkiye'deki ilk ve tek bina olma özelliğine sahip.

KONUTTA SEKİZ ÖDÜL İlk konut projemiz AND Pastel'in inşaatı ise Kartal'da devam ediyor. Bölgenin en büyük ölçekli projelerinden biri olan AND Pastel, orta ölçekli bir mahalle büyüklüğüne sahip. 1.200'den fazla konutun yer alacağı ve yeni nesil mahalle konseptiyle hayata geçiyor. İlk etap teslimleri Haziran 2018'de yapılacak projede sağlık kuruluşundan, eğitim kurumuna ve perakende alanlarına kadar bir mahallenin ihtiyaç duyduğu pek çok fonksiyon yer alacak. Aralarında Sign Of The City-Türkiye'nin En İyi Konut Projesi ve European Property Awards- Avrupa'nın En İyi Peyzaj Mimarisi gibi önemli kategorilerde bulunduğu 8 ödül ile AND Pastel şimdiden pek çok ulusal ve uluslararası ödülün sahibi.

şirketine yaptırdığımız müşteri güven araştırması da destekliyor. AND Pastel müşterilerinin markaya olan net güven skorunun yüzde 96 olduğunu gördük. Gayrimenkul projelerinde artık tüketici lokasyon, proje özellikleri, yatırım öngörüleri gibi kriterlerin yanında şirkete güven de artıyor.

Sizin hayata geçirdiğiniz projelerde temel önceliğiniz neler oluyor?

Kullanıcıların ihtiyaçlarını özel araştırmalarla anladıktan sonra bu ihtiyaçlara cevap verecek en uygun çözümleri sunmaya çalışıyoruz. Yani en temel önceliğimiz "insan". Projelerin inşaatını tamamladıktan sonra da üstlendiğimiz sorumlulukları yap-yaşat felsefesine sadık kalarak üzerimizden atmıyoruz. Yalnızca dış mimariye odaklanmayarak dıştan içe değil içten dışa tasarım anlayışıyla hem mimari hem keyifli bir yaşamı en üst düzeyde sunmaya çalışıyoruz.

AND Gayrimenkul marka olarak nasıl bir algıya sahip?

AND Gayrimenkul olarak hem tüketici algısında hem sektörde önemli bir yere konumlandığımızı düşünüyorum. Tüketicinin gözünde güvenilir olmak ve sektörde ilklerle ve ödüllerle anılmak bizim için gurur kaynağı.

Anadolu'da da projeleriniz var mı?

İstanbul dışında, şu anda Ankara'da bir proje geliştirme süreci içindeyiz. İlerleyen dönemlerde detaylar netleştikçe paylaşacağız.

AND Gayrimenkul'ü gelecekte görmeyi hayal ettiğiniz nokta neresi?

Şimdiye kadar hayata geçirdiğimiz AND Kozyatağı ofis binamız ve şu anda inşaatı devam eden ilk konut projemiz AND Pastel ile hem sektör hem şirketimiz adına önemli adımlar attık. Kendimize koyduğumuz hedeflerimizde başarılı olduk. Önümüzdeki dönemlerde de yeni projeler geliştirmeye devam edeceğiz.

Diğer yandan sektör adına da başarmak istediğimiz hedefler var. Önce şirketlerin, sonra sektörün kurumsallaşması gerekiyor. Sektörde artık belli standartlarının oluşturulması, markalı konutların artması ve sadece deneyime değil, araştırmalara ve somut rakamlara dayanan sağlıklı, ölçülebilir ve şeffaf verilerin üretilmesi gerekiyor. Kurumsallaşan sektörde vizyonlu markalı konutlar artmalı ve kayıt dışılığı engelleyen şeffaf bir sistem ortaya çıkmalı. AND Gayrimenkul olarak sektörde bu adımları sağlam atan öncü şirket olmayı hedefliyoruz.

"MARKALI KONUT ALGISINI FARKLI KURGULUYORUZ"

ÜRÜN DEĞİL HİZMET **Gayrimenkul bir ürün ama biz AND Gayrimenkul olarak bu işi bir hizmet olarak görüyoruz. Mevcut arazinin en uygun kullanımı da öyle olduğu için 2011 yılında sektöre ofis projemizle başladık. Ancak ofis işi "B2B" bir iş olsa da biz onu bir nihai kullanıcı işine dönüştürdük. Grup olarak perakende tarafında çok kuvvetliyiz, birçok uluslararası iş birliğimiz var.**

TÜKETİCİYE DOKUNDUK **Yıllar içinde oluşan bu birikimin gayrimenkul sektörüne girerken nasıl bir avantaj sağlayacağını çok düşünmüştük. Ofiste araştırmalar yaparak orada yaşayacak olan insanların ihtiyaçlarını öngören, tüketiciye dokunan bir ofis yaptık. Kiralama kararını şirketin patronu, genel müdürü, CFO'su verir denir, onların beklentisi karşılanmaya çalışılırdı. Biz bunun çok üzerine çıktık, orada yeni çalışmaya başlayan 25 yaşında bir arkadaşımızın da ihtiyaçları neler, onu karşılamaya çalıştık. Bugün ise AND Kozyatağı'nda yüzde 80 doluluk oranıyla bu stratejimizin meyvelerini topluyoruz.**

İÇTEN DIŞA TASARIM **Ofis tarafında böyle bir deneyimin ardından girdiğimiz konut işinde, kaliteyle, marka algısıyla ve kuvvetli bir iletişimle tüketiciye doğrudan dokunabildiğimiz için bunun tam da bizim uzmanlık alanımız olduğunu düşünüyoruz. Sektörün neresinde olalım diye uzun bir süre çalıştık. Sektörde bazı alanların gelişmesi gerektiğini gördük, oralara odaklandık. Farklı bir anlayış getirmeye çalışıyoruz ve markalı konut algısını böyle kurguluyoruz: Dıştan içe değil içten dışa tasarım. Projenin kendisinden çok içindeki hayatı hayal ederek projeler tasarlayıp bunun avantajını yaşıyoruz.**

FERKO

Line

Styled by WALTER KNOLL

İş dünyasının yeni standartları Ferko Line ile çiziliyor...

İstanbul'un gelişen ticaret merkezi Kağıthane'de iş dünyasının standartları yeniden çiziliyor. Business park konsepti ile iş hayatının tüm ihtiyaçlarını karşılayacak **Ferko Line**; estetik yatay mimarisi, geleceğe hazır teknolojik alt yapısı, **Walter Knoll** imzalı ofisleri ve **Four Points by Sheraton** ayrıcalıklarıyla konfor ve prestijin altını çiziyor.

FERKO
Yapı Sanatı

WALTER KNOLL

FOUR POINTS BY SHERATON

0212 321 10 63

www.ferkoline.com

“5 YILLIK HEDEFİMİZ 2,5 MİLYAR DOLARI YAKALAMAK”

Metal Yapı, son yıllarda yaptığı atakla öne çıkan, ancak kökü geçmişe dayalı, gayrimenkul sektörünün önde gelen gruplarından biri. Metal Yapı Grup Başkanı Ömer Saçaklıoğlu tarafından kurulan şirket, İstanbul’un çeşitli bölgelerinde çok sayıda konut ve ofis projesini hayata geçirdi. Florya ve Göktürk’te konut, İstanbul Levent’te ise İstanbul Tower 205 projesini yürüten grup, önümüzdeki dönemde yeni projelere de hazırlanıyor.

Metal Yapı Konut’un genel müdürü Akın Karaali, gruplarının başarısında, son teknolojiyi kullanmaları, müşteri odaklı olmaları ve markaya yaptıkları yatırımın önemli rol oynadığını söylüyor.

Dergimizin sorularını yanıtlayan Akın Karaali, gayrimenkulde markalaşmanın önemiyle ilgili sorularımızı yanıtlarken, şunları söyledi:

Sizce marka konut almak müşteriler için ne ifade ediyor?

Marka konut almak, öncelikle kişilerin hayatındaki konfor şartlarının değişimini ifade ediyor. Bu konforla birlikte konsept projelerde marka konut aldığınız zaman her zaman yatırım değeri yüksek olur.

İkinci ele düştüğü zaman da satış sürecinde her zaman daha kazançlı çıkarsınız. Ayrıca marka konutları yönetmek (site yönetimi), her zaman çok daha rahattır ve bu yönetimin sağladığı konforlar çok daha fazladır.

MARKAYI FARKLI KILAN 5 ÖZELLİK

1. Projelerimizin ana teması konfordur.

2. Doğaya saygı ilkesinden ödün vermeden doğa ile modern yaşamı birleştirmekte öncü olduk. Türkiye’de ilk kez Thermowood ahşap kullanan firma biziz. Hemen hemen tüm projelerimizde doğal ahşap ve doğal taş kullanırız. Hiçbir projemizde plastik pencere kullanmadık. Bunun yerine sürme doğrama, alüvyon ve elektrik yoğunluğunu azaltacak ürünler kullanmayı tercih ediyoruz.

3. Mimari bizim için çok önemli. Modern, konforlu alanlar yaratan, iyi mimarların çizdiği ve değer yaratan konsept projeleri hayata geçirmeye büyük önem veriyoruz.

4. İnşaatın her aşamasında kullandığımız tüm malzemelerimizin yüksek kalitede olması, olmazsa olmazlarımızdandır.

5. Satış sonrası hizmete çok önem veririz. 15 yıl önceki inşaatımıza dahi sahip çıkarız. Hala müşterilerimiz satış ofislerimizi ararlar ve gerek mimari olsun gerek teknik grup olsun her daim destek verir işlerini çözeriz. Çünkü satış sonrası da bizim için önemlidir.

Marka konutta projeyi yapan firmalar da her zaman projenin arkasında durur ve projeye destek verir. Bu da marka konut alacak kişiler için oldukça önemlidir.

Dijital dünyada konutların/ofislerin, projelerinizin içine teknolojiyi nasıl yerleştiriyorsunuz? Akıllı konut gerçek oluyor mu?

Projelerimizde akıllı ev konseptine önem veriyoruz. Akıllı kavramının olduğu bir projede kablolu sistemin olmaması gerektiğini düşünüyoruz ve bunun için Polonyalı bir firma ile anlaştık. Kabloya ihtiyaç duyulmadan Zyxel denilen sinyal sistemi banyonuzda bulunan redaktörler aracılığıyla su baskını olduğunda ya da duman ve ısı algıladığında alarm veriyor. Aynı zamanda dışarıda ya da evdeyken akıllı telefonunuzdan aydınlatma, ısıtma soğutma gibi konforu ve güvenliği sağlayan birtakım ayarlar yapabiliyorsunuz. Isıtma soğutma ihtiyacını VRV sistemleriyle çözümledik.

Akıllı ev sistemlerinin çok gelişeceğine inanıyorum. İstanbul'daki konutlar Avrupa'dakinden daha konforlu. Avrupa'da VRF sistemi olan ev çok az. İstanbul'daki yeni konut projelerinde konfora önem veriliyor. Bu nedenle akıllı ev sisteminin özellikle büyük şehirlerde 2-3 yıla kadar çok daha yaygınlaşacağını düşünüyoruz.

Markanın gelecek hedefleri nedir? 5 yıl sonra nerede olmayı hedefliyor sunuz?

Mevcutta devam eden 7 projemiz var ve bu projeler yaklaşık 2 milyon metrekare inşaat alanına sahip. Projelerin yatırım değeri ise 1,75 milyar dolar. Başlayacak olan 3 büyük projemiz var.

Ulus Belvedere Residence'ın yaklaşık 350 milyon dolar yatırım değeri var. Zekeriyaköy projemiz ise yaklaşık 300 milyon dolar yatırım

METAL YAPI MARKASININ KÜNYESİ

MARKA İSMİNİN KÖKENİ: Florya'da yaptığımız ilk inşaat Türkiye'nin sayılı çelik binalarındandı. Buradan hareketle şirketin ismi Metal Yapı Konut olarak konuldu.

MARKA SLOGANI: Hep Daha İyiye

DİJİTAL VARLIK: www.metalyapikonut.com www.facebook.com/metalyapikonut www.instagram.com/metalyapikonut

MÜŞTERİYE VAADİ: Kaliteli yapılarda konforlu yaşam alanları vaat ediyoruz. İnsan odaklı bir anlayışla, değerli lokasyonlarında ve değerlenecek lokasyonlarda projeler üretiyoruz. Lüks ve konforu birleştiren, doğal malzemelerin kullanıldığı mükemmel tasarımlı ve prestijli projeler ile ön plana çıkıyoruz. Metal Yapı Konut'u özel kılan, betondan öteye geçerek yapılan inşaatlarda mimari eser yaratma ve "insan ve yaşam" dengesini ilk günden planlamasıdır.

FAALİYET YILI: 37 yıldır faaliyet gösteriyoruz.

TESLİM ETTİĞİ KONUT SAYISI: Bugüne kadar 16 bin aileyi ev sahibi yaptık.

TESLİM ETTİĞİ OFİS MİKTARI: 30 bin metrekare.

SON 2 YILA DAMGASINI VURAN ÖDÜLLER

- **"Real Estate Stars Türkiye'nin Gayrimenkul Liderler 2016 Zirvesi"nde "En Çok Konut Projesi Yürüten Şirketler" kategorisinde Metal Yapı Konut, ilk 10 şirket arasına girerek ödül almaya hak kazandı.**
- **İstanbul'un en prestijli ofis aksı Büyükdere Caddesi üzerinde inşa edilen İstanbul Tower 205 projesi, Hürriyet gazetesi tarafından düzenlenen Sign of the City Awards 2016'da "Devam Eden En İyi Ofis" ödülüne layık görüldü.**
- **İstanbul Tower 205, çevreci ve sürdürülebilir vizyona sahip inşaat ve gayrimenkul projelerinin değerlendirildiği "Sign of the City Awards 2016"da, iş yeri kullanım amaçlı olarak geliştirilmiş, teknik ve fonksiyonel olarak iş binası kriterlerine uygun dizayn edilmiş iş merkezleri, plazalar ve ofislerin değerlendirildiği kategoride ödül aldı.**

değerine sahip. Göktürk 2b alanlarının ise yaklaşık 150 milyon dolar yatırım değeri var.

Şirketin önümüzdeki 5 yıl içerisinde planladığı projeler ve arsa stoğu ile hedefi ise; 2,5 milyar dolar ciroya ulaşmak.

İstanbul dışına markayı taşıma planı var mı?

Bizim önceliğimiz İstanbul'da geliştireceğimiz projelerle yolumuza devam etmek. Odağımızda İstanbul var ve şimdilik İstanbul dışı için bir planımız yok.

Yurtdışına yatırım yapmayı düşünüyor musunuz? Hangi bölgeler öncelikli olacak?

Ukrayna'da yatırım yapmayı planlıyoruz. Orada kendi arazilerimiz var, bu bölgeye yatırım yapacağız.

Yeni Nesil Yaşam Konsepti

Vista Meydan | Vista Çarşı | Vista Plus

60 AY 0.10 FAİZ | **120 AY** 0.45 FAİZ | **380.000 TL 'DEN** BAŞLAYAN FİYATLARLA...

Satış Ofisi: Cumhuriyet Mahallesi Abdi İpekçi Caddesi No : 2 Kartal/İstanbul
info@propavista.com www.propavista.com

0216 452 10 65

PROPA

"MARKAMIZI SINIR ÖTESİNE TAŞIYORUZ"

Bugüne kadar 20 bin konut üreten Sinpaş'ın hedefi büyümeyi sürdürülebilir kılıp daha fazla katma değer üretmek. "İstikrarımızı koruyacağız" diyen Sinpaş GYO Genel Müdürü Seba Gacemer, başta marka değeri olmak üzere olmak üzere piyasalarını, yarattıkları istihdamı ve katma değeri büyüteceklerini söylüyor. Suudi Arabistan pazarıyla yakından ilgilendiklerini de belirten Gacemer, "Markamızı sınır ötesine taşıyoruz" diyor.

Ayçe Tarcan Aksakal
aaksakal@capital.com.tr

Sinpaş, 43 yıllık bir gayrimenkul şirketi. İlk aşamada yazlık evler ve siteler yapma hedefiyle kuruldu. İsmi de sahil, inşaat ve pazarlama unvanlarının kısaltmasından geliyor.

Bugüne kadar 20 bin konut ürettiklerini söyleyen Sinpaş GYO Genel Müdürü Seba Gacemer, Türkiye'de markalı konut pazarının yüzde 3'üne sahip olduklarını belirtiyor.

Gayrimenkul sektöründe pek çok ilke de imza attıklarını belirten Gacemer, "Sahillerdeki evlerde tatil yapanların dingin ve mutlu iklimini, kentlerde yaptığımız evlere bir konsept olarak aktardık. Türkiye'de ilk defa Sinpaş olarak sadece evi değil, evin dışında peyzajı da önemsedik" diyor.

Yine Türkiye'de ilk defa sular, göller ve havuzlar Sinpaş'ın yaptığı sitelerin sembolü haline geldi. Sektöre getirdikleri ilklerin kaldıraç etkisi yarattığını ve diğer şirketler tarafından da benimsendiğini belirten Gacemer, önümüzdeki dönemde markalı konut projelerinin İstanbul ile sınırlı kalmayacağını söylüyor.

Gacemer, "Türkiye'nin cazibesi İstanbul'la sınırlı değil. Portföyümüzde, önümüzdeki

dönemlerde İstanbul, Bursa, Ankara ve Marmaris'te geliştireceğimiz değerli arsalarımız var" diyor.

Yurt dışında da proje geliştirmeyi hedeflediklerini belirten Gacemer, Suudi Arabistan konut piyasasıyla yakından ilgilendiklerini söylüyor.

Suudi Arabistan'da şirket kuran tek Türk firması olan Sinpaş GYO Genel Mürdürü Seba Gacemer ile yeni projelerini ve hedeflerini konuştuk:

Kaç yıldır faaliyettesiniz?

1974 yılından bu yana faaliyet göstermekteyiz.

Şimdiye kadar teslim ettiğiniz konut sayısı nedir?

Bugüne kadar 20 binden fazla konut teslimi gerçekleştirdik.

Markanızın ismi nereden geliyor?

Sinpaş Grubu genç bir mühendisin, müteşebbis ruhu ile kuruldu. Kurulduğu yıllardaki felsefesi sadece ev yapmak idi. Mühendislik mesleğinin yol, baraj, sınai yapılar ve kamu müteahhitliği alanları hiç vizyonumuzda olmadı. 40 yıl öncesinin Türkiye'sinde ev inşa etmek, adeta ustaların elinde olan, küçük ve bireysel girişimler olarak nitelendirilebilir. O dönemde kurumsal firmalar, hele hele ülke düzeyinde markalaşmış kurumlar yoktu.

İşte bu ortamda Sinpaş, ilk aşamada yazlık evler ve siteler yapma hedefi ile işe başladı. Adı Sahil İnşaat ve Pazarlama unvanının kısaltılmışı olan "Sinpaş" oldu.

Sosyal medyada kaç kanaldan müşterilerinize ulaşıyorsunuz?

Dijital dünyada hem kurumsal web sitemiz hem de satışı devam eden 7 projemizin web siteleri ile faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Sosyal Medya'da hedef kitlemize ulaşabileceğimiz 5 kanalda yer

"2 YILDA 20'DEN FAZLA ÖDÜL ALDIK"

SÜPER MARKA SEÇİLDİ **Sinpaş, 'Supermarkalar 2016 Türkiye' araştırmasında gayrimenkul kategorisinde özel sektörün tek 'Süper Markası' seçildi. Sinpaş, uzman jüri ve halkoylaması ile belirlenen 'Süper Marka' unvanına ikinci kez layık görülerek, büyük bir başarıya imza attı. Bunun dışında hem ulusal hem de uluslararası birçok platformda mimari, pazarlama, satış, ciro ve proje geliştirme alanlarında son 2 yılda 20'den fazla ödülle gayrimenkul sektöründeki öncülüğümüzü taçlandırdık.**

AYRIŞTIRICI 5 ÖZELLİK **Sinpaş'ı rakiplerinden ayrıştıran 5 özellik bulunuyor. Bunlar arasında ilki yenilikçi konsept projeler geliştirmemiz. 43 yıllık tecrübe ve güven sunuyoruz. Güçlü mali yapıya ve iyi yetişmiş insan kaynağına sahibiz. Bizi diğerlerinden ayrıştıran 5'inci özelliğimiz ise itibar sermayesi**

alıyoruz. Bunlar Facebook, Instagram, Twitter, Youtube ve Linkedin.

İçerik planlarımızı her kanalın kendi dinamiklerine uygun hazırlayıp iletişimimizi yapıyoruz. Özellikle ilk başladığı zamandan beri Facebook ve Instagram'da özel hedef kitlelerimizi belirleyerek yaptığımız nokta atışı reklam çalışmalarıyla çok uygun bütçelerle güzel satışlar elde ettiğimiz için Facebook'un başarı hikayeleri arasında da yerimizi aldık.

Müşteriye ne vaat ediyorsunuz?

Vaatlerimiz, aslında kuruluş felsefemizde ve vizyonumuzda saklı. Yapmak tamam, yapan çok. Ancak konutu pazarlamanın pek çok sektörel ilkte olduğu gibi fikir babası Sinpaş'tır. Ev inşa etmenin yanında, Sinpaş'da satış ve pazarlama daha öncelikli bir iş planı olarak önemsendi. Pazarlama denince farklılıkların öne çıkarılması, ürünün satın aldırma gücünün değeri ön plana çıkarıldı. Bu motivasyon inovasyonla desteklendi ve yurdumuzda sektörel ilkler, Sinpaş'la gündem oldu.

İstanbul dışına markanızı taşıma planınız var mı? Varsa bu alandaki planlarınız nelerdir?

Türkiye'nin cazibesi İstanbul'la sınırlı değil. Uzun yıllardır konut sektöründe İstanbul'da projeler geliştiriyoruz ancak bunun yanında Bursa ve Ankara pazarında da önemli bir yerimiz var. Türkiye'de markalı konut pazarının yüzde 3'ü bizim. Bursa'da yaptığımız dönüşüm, Ankara'da önce İncek ardından Çankaya'da geliştirdiğimiz projelerimiz bunun ispatı. Portföyümüzde, yine önümüzdeki dönemlerde İstanbul, Bursa, Ankara ve Marmaris'te geliştireceğimiz değerli arsalarımız var.

Yurtdışına yatırım yapmayı düşünüyor musunuz? Hangi bölgeler öncelikli olacak?

Suudi Arabistan konut piyasasıyla yakından ilgileniyoruz. Bunun için Suudi Arabistan'da şirket kuran tek Türk firmasıyız. Suudi Arabistan, gayrimenkul geliştirme konusunda Türkiye ile iyi ilişkiler geliştirmek istiyor. Önümüzdeki 5 yıl içinde 1 milyon 500 bin konutu piyasaya sürmeyi hedefliyor. Bu hedefi de Sinpaş GYO gibi gayrimenkul geliştirme konusunda büyük başarı kazanan uzman Türk firmalarıyla gerçekleştirmek istiyor. Biz de Sinpaş olarak bu katkıya hazırız.

Gelecekte şirketinizi hangi noktaya taşımayı hedefliyorsunuz?

Marka değerimizi, piyasa değerimizi, istihdamımızı ve katma değerimizi büyüteceğiz. İstikrarımızı koruyacağız. Markamızı sınır ötesinde de bir değer olarak kullanıp ülkemizin bir değeri olarak taşıyoruz.

"SEKTÖRDE İLKLERİ GERÇEKLEŞTİRDİK"

"EVİN DIŞINI DA ÖNEMSEDİK" Sahillerdeki evlerde tatil yapanların dingin ve mutlu iklimini, kentlerde yaptığımız evlere bir konsept olarak aktardık. Türkiye'de ilk defa Sinpaş olarak sadece evi değil, evin dışında peyzajı da önemsedik. Ev dışında da bir yaşam tarzı, sosyalleşme olabileceğini keşfederek tasarımlarımızı bu yönde gerçekleştirdik. Yine Türkiye'de ilk defa sular, göller ve havuzlar, yaptığımız sitelerin albenisi haline geldi.

"KALDIRAÇ ETKİSİ YARATTIK" İlk uzun vadeli ve peşinatsız konut satışı Sinpaş'la başladı. Yurt dışında yaşayan diasporamıza ve yabancıya, Türkiye'de konutu finansman olarak kullanabileceklerine ikna eden ve bu bağlamda konut satışını ilk gerçekleştiren de Sinpaş oldu. Bu ilkler sıralanabilir. Asıl önemli olan bu inovasyonların her birinin konut alıcısı tarafından benimsenmesi, sahiplenilmesi ve rakiplerden de istenmesi. Bu nedenle Sinpaş'ın başarı hikayesi olan bu ilkler, sektörümüzün de gelişmesinde, bugünkü seviyesine ulaşmasında ve müşteri vaadimizde bir kaldıraç oldu.

DKY ADA KARTAL

ADA KARTAL'A GELDİ!

DKY ADA'nın manzaralı, konforlu, huzurlu 2+1,5 ve 3+1,5 evleri lansmana özel avantajlı fiyatlarla sizleri bekliyor.

3.200 TL'DEN BAŞLAYAN TAKSİTLER

395.000 TL'DEN BAŞLAYAN FİYATLAR

120 AY VADE

Bu kampanya 31 Ekim 2017 tarihine kadar 50 adet daire için geçerlidir.
DKY kampanya koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar.

DKY

dkyada.com

444 9 359

"AYRICALIKLI HİZMETLERLE FARK YARATIYORUZ"

Birleşik Gayrimenkul, Anadolu Yakası'nda Park Residences Cadde ile yer alıyor. Birleşik Gayrimenkul Geliştirme Yönetim Kurulu Başkanı Güngör Çepni, servis odaklı bir gayrimenkul yatırım şirketi olduklarına dikkat çekiyor. Bu projede de servisle fark yaratacaklarını anlatıyor. Markalarını İstanbul dışına da taşıyacaklarını söyleyen Çepni, Bodrum'da bir proje geliştirme aşamasında olduklarını açıklıyor.

Bağdat Caddesi, İstanbul Anadolu Yakası'nın en popüler yerlerinden biri. Birleşik Gayrimenkul de caddenin potansiyelinden yararlanmak için Park Residences Cadde projesini hayata geçirdi. Kesintisiz Boğaz manzarasına sahip olan rezidans, beş yıldızlı otel hizmetlerini markalı konutla birleştirerek benzerlerinden ayrılıyor.

Birleşik Gayrimenkul Geliştirme Yönetim Kurulu Başkanı Güngör Çepni, servis odaklı bir gayrimenkul yatırım şirketi olduklarına dikkat çekiyor. Yönetici, "Müşterilerimizi teknolojinin yardımının yanı sıra üstün ve mükemmel servisimizle de memnun ediyoruz" diye konuşuyor.

Park Residences markasıyla Türkiye'nin seçkin il ve sayfiye yerlerinde ulaşılabilir lüksü sunma hedefiyle yola çıktıklarını anlatan Çepni, Bodrum Tilkicik koyunda bir projelerinin geliştirme aşamasında olduğunu açıklıyor. 500 milyon dolarlık bir yatırım olarak öngörülen projede, lüks uluslararası bir otel, marina ve ayrıcalıklı yaşamın sunulduğu rezidanslar olacak.

Birleşik Gayrimenkul Yönetim Kurulu Başkanı Güngör Çepni ile yeni projelerini dergimize şöyle özetledi:

Sizce markalı konutlara ilginin artma sebepleri nelerdir?

Müşteri, marka konutla beraber konusunda uzman, taahhütlerinin arkasında duran bir gayrimenkul şirketinden ayrıcalıklı bir yaşam alıyor. Beklentilerini anlatma zahmetinde bulunmuyor, zaman kaybetmiyor, beklentilerinin yerine getirilmesi için uğraş vermiyor. Bizim projelerimizde her şey zaten daha talep edilmeden beklentilerinin de üstünde, ona en mükemmel şekilde servis ediliyor.

"PROJENİN HEPSİ TAMAMLANDI"

MARKANIN İSMİ: Park Residences Cadde

SLOGANI: "Yaşamınızı genişletin"

FAALİYET SÜRESİ: 2 yıl

BİTEN KONUT SAYISI: 550 rezidansın hepsi bitti

SATIŞ FİYATI: Metrekare fiyatları 13 bin 500 TL'den başlıyor.

Park Residences Cadde projenizle müşteriye ne vadediyorsunuz?

En önemlisi, Bağdat Cadde'sinin tek rezidansı olma ayrıcalığı. Merkezi konumunun yanında Göztepe ve Özgürlük parklarının ortasında, yeşil parklar arasında yer alıyor. Bağdat Caddesi'nde ayrıcalıklı yaşamı kesintisiz manzarasıyla tamamlıyor. Mükemmel tasarıma sahip rezidanslarımız modern yaşam için sofistike ayrıcalıklar sunuyor.

Zeminden tavana kadar uzanan pencereler, gün ışığının bol miktarda içeri girmesini sağlıyor. Rezidanslardaki açılan pencereler ve teraslar doğal havalanmaya olanak sağlıyor. Merkezi klima sistemine ilave olarak dairelerin her birinde kişiye özel ısıtma/soğutma ayarlarıyla yerden ısıtma bulunuyor. Böylece rezidans sakinleri, merkezi iklimlendirme sisteminden bağımsız olarak kişisel ayarlama yapabiliyor. Rezidansların büyük bölümü, Tarihi Yarımada, Boğaziçi ve Adalar'ın nefes kesici panoramik manzarasına sahip. Her bir rezidansın büyüklüğüne bağlı olarak özel otopark yeri ve depo alanı sunuluyor. Lobiler ve otoparklar arasındaki geçiş yolları sayesinde bloklar arasında dışarıya çıkmadan rahatça geçiş sağlanıyor.

Rezidans sahiplerinin günlük yaşam konforu, 7 gün 24 saat hizmet esasıyla sağlanıyor. Park Residences Cadde'nin sunduğu ayrıcalıklar arasında otel, uçak, restoran, konser bileti rezervasyonları, limuzin ve tekne transferleri dahil araç ve ulaşım hizmetleri, vale, ev temizliği, çamaşırhane ve kuru temizleme, ev teknik onarım ve bakım desteği, teknoloji desteği, özel güvenlik, parti organizasyonu ve sayısız kişisel konsiyer; hizmeti bulunuyor.

FARK YARATAN 3 ÖZELLİK

1. **Bağdat Caddesi'ndeki tek rezidans**
2. **Kesintisiz Boğaz ve tarihi İstanbul manzarası**
3. **Geniş oda ve mutfaklara sahip rezidans ayrıcalıklı bir yaşam sunuyor.**

Dijital bir dünyaya doğru gidiyoruz. Siz teknoloji projelerinizde nasıl kullanıyorsunuz?

Çok akıllı konutlar da bazı müşteriler için yorucu oluyor. Biz servis odaklı bir gayrimenkul yatırım şirketiyiz. Müşterilerimizi teknolojinin yardımının yanı sıra üstün ve mükemmel servisimizle de memnun ediyoruz.

Markanın gelecek hedefleri nedir? 5 yıl sonra nerede olmayı hedefliyor sunuz?

Markamız Park Residences Caddeyle Türkiye'nin seçkin il ve sayfiye yerlerinde ulaşılabilir lüksü sunmayı hedefledik.

Markayı İstanbul dışına taşıma planı da var mı?

Bodrum Tilkicik koyunda muhteşem bir proje geliştirme aşamasındayız. 500 milyon dolarlık bir yatırımın öngörüldüğü projede, lüks uluslararası bir otel, marina ve ayrıcalıklı yaşamın sunulduğu rezidanslar olacak. 400 dönümlük birkaç koya sahip arazide 200 bin metrekarenin üzerinde inşaat olacak. Projedeki ev sahipleri, teknelerini marinaya bağlayıp villa ve rezidanslarına gelecek. Masmavi gökyüzü ve turkuaz bir deniz, yemyeşil bir bitki örtüsü ve yıl boyunca ılıman bir iklimde Bodrum Yarımadası'nın sunduğu renkli Akdeniz deneyimini kendi villa ve rezidanslarının özenle tasarlanmış konforunda, beş yıldızlı uluslararası bir otelin eşsiz olanaklarıyla harmanlayacağız. Projede nefes kesen bir Ege manzarası hakim. Benzersiz doğa, çarpıcı turkuaz sahillerle lüks bir destinasyon yaratacağız.

Yurt dışına yatırım yapmayı düşünüyor musunuz? Hangi bölgeler öncelikli olacak?

Şu anda sadece Türkiye'ye yoğunlaştık.

ydacenter.com.tr | 0312 **542 2 542**

YDA center

ANKARA'NIN GURUR MERKEZİ

Bir YDA Group eseri

**Dünyanın hayranlığını kazanacak,
diğer tüm seçenekleri ortadan kaldıracak, rakipsiz bir proje.**

YDA

BİR YDA GROUP ESERİDİR

"EN ÇOK İŞLEM GERÇEKLEŞTİREN ŞİRKET OLACAĞIZ"

Türkiye pazarına 4 yıl önce giren ERA Gayrimenkul, pazarda yüzde 74 tutundurma oranına ulaştı. Şirketin yönetim kurulu başkanı Can Ekşioğlu, gayrimenkul franchise sektöründe farklı işler ve yenilikler yaparak Türkiye'de ilkleri yaratan şirket olma arzusuyla çıktığı yolda geldikleri noktadan memnun. "Gerek organik gerek sektördeki başarılı ve bize değer katabilecek ofislere sahip olan diğer zincirleri satın alarak Türkiye'de en çok işlem gerçekleştiren şirket haline gelmeyi hedefliyoruz" diyor.

Hande Yavuz Çalık hyavuz@capital.com.tr

Dünyanın en büyük gayrimenkul franchising zincirlerinden olan ERA Real Estate, en son teknolojileri emlak piyasasına taşıma amacıyla 'Electronic Reality Associates Inc' adıyla 1971 yılında ABD'de hizmet vermeye başladı.

Bugün 14 Avrupa ülkesinde 1.108 ofis, 6 binin üzerinde danışman, dünya genelinde 38 ülkede 3 binden fazla ofisle en hızlı büyüyen gayrimenkul ağlarından biri haline geldi. 2012 yılında Can Ekşioğlu tarafından Türkiye'ye getirilen ERA Real Estate Türkiye, franchise sektöründe kendine farklı bir yer edindi. Şirket bugün Kuzey Kıbrıs dahil Türkiye'nin dört bir yanında ofis ve danışmanları ile hizmet veriyor.

ERA Gayrimenkul Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Can Ekşioğlu, "Şirketin Türkiye ayağı olarak temel hedefimiz, ERA'nın dünya çapındaki başarısını Türkiye'ye de yayabilmek" diyor. ERA Gayrimenkul Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Can Ekşioğlu ile sektörü ve şirketini konuştuk:

Gayrimenkul sektörü Türkiye'de nasıl gelişiyor?

Türkiye'nin en dinamik sektörlerinden biri olan gayrimenkul sektörü, beyaz eşya, dekorasyon, mobilya, ısıtma-soğutma gibi 200 alt sektörü canlı tutarak ekonomiye ciddi katkı sağlıyor.

Ülkemizdeki inşaat sektörü, 100 milyar TL'nin üzerinde bir büyüklüğe erişerek Çin'den sonra dünyada ikinci konuma yerleşti. Sektör, 1,5 milyondan fazla insana istihdam sağlıyor. Sektörün geçmişine bakarsak 2000'li yılların başında gündemde 50-100 konutluk küçük semt projeleri yoğunluktaydı. 1999 Marmara depremi ve 2001 ekonomik krizinin etkilerinin oluşturduğu belirsizlik ortamı inşaat sektöründe ciddi olumsuzluklara sebep olmuştu. Ancak kentsel dönüşüm ile birlikte Türkiye'de nitelikli konut ihtiyacı tekrar gündeme geldi.

Küçük ölçekli proje geliştirme vizyonu; 2-3 bin konutluk büyük ölçekli projelerin geliştirilmesine doğru bir gelişim ortaya koydu. Değişim, sadece konut projelerinin ölçeğinde değil niteliğinde de oldu. Eskiden apartmanlardaki hidrofor ve asansör lüks sayılırken ve yaşanan büyük depremler sonrasında inşaatların o dönemdeki önceliği sağlam konutlar iken bugün gelinen noktada yüzme havuzları, kapalı otoparklar ve spor salonları gibi sosyal donatılar bile birer standart haline geldi. Türkiye'de yenilenmesi gereken 7 milyon konut bulunmasını ve kentsel dönüşüm

uygulamasının uzun yıllar süreceğini düşünürsek gayrimenkul sektörünün uzunca bir süre gündemde olacağını tahmin etmek zor değil.

Rakamlar bize en zorlu ekonomik koşullarda bile gayrimenkul sektörünün güvenilir liman olduğunu gösteriyor. Majör bir değişiklik olmadığı takdirde sektörün büyüme trendine önümüzdeki senelerde de devam edeceğini ön görüyoruz.

ERA Gayrimenkul Türkiye bu yılı nasıl geçiriyor?

2017 konut istatistikleri, köyden kente göçün olabildiğince hızlı devam ettiğini gösteriyor. Büyük şehirlerdeki konut satış istatistiklerine baktığımızda, İstanbul, Ankara ve İzmir satışlarının yine rekor kırdığını, küçük şehirlerimizde ise satışların düşük gerçekleştiğini görüyoruz. Büyük şehirlerdeki satışların böyle bir yükselme trendinde olması gayrimenkul sektörünün tüm oyuncularını olduğu gibi bizi de olumlu yönde etkiliyor. Bunun yanı sıra gerek faiz indirimleri, gerek uzun vadeli cazip taksitli kampanyalar sayesinde Arap yatırımcıların da ilgisinin üzerimizde olması sektörü canlı kılıyor. Bu canlılık elbette şirketimizi de etkiliyor. Sektör oyuncularına bakıldığında bu yıl pazar payımızın iki misli bir büyüme hacmini yakaladığımızı görebiliyoruz.

Sizi sektörde farklılaştıran özellikler nedir?

ERA'nın rakiplerine göre en önemli farkı, bünyesine kattığı bayilerin başarılı olabilmesi için elinden geleni yapması. Yani biz sadece marka veren bir şirket değiliz. Franchise alan ofislerimizi başarılı kılabilmek için büyük mücadele veriyoruz. Bizim öncelikli hedefimiz, franchise ofisinin uzun vadede kalıcı olmasını sağlamak ve bölgesinde en iyi olmasına yardımcı olmak.

Ayrıca, matematik ve istatistiki verilerin desteğiyle hizmet

"KİMSEYLE REKABET ETMİYORUZ"

KENDİ KULVARIMIZ Biz kimse ile rekabet etmiyoruz. Kendi kulvarımızda giden bir şirketiz. Sektörde tek ve rakipsizmişiz gibi çalışıyor ve her gün ofislerimiz için daha fazla neler yapabiliriz diye yeni şeyler geliştirmeye çalışıyoruz.

KISITLI İMKANLAR İş hayatının ne derece yoğun rekabete dayandığının ve ne kadar acımasız olduğunun bilincindeyiz. Kısıtlı imkanları ile gayrimenkul piyasalarında kendine yeni bir iş kurmak isteyen kişilerin ne derece zorluklar ve imkansızlıklar ile karşılaştıklarını biliyor, onların elinden tutmaya, olabildiğince hata yapmamalarını sağlamaya çalışıyoruz.

"DAHA FAZLA KOŞMAMIZ GEREKİYOR" Sektörün en genç ve en son girmiş şirketi olarak tüm bu özelliklerimizi daha çok ihtiyaç sahibine anlatabilmemiz için herkesten daha fazla koşmamız ve çaba göstermemiz gerekiyor.

verdiğimiz her bölgeyi analiz edip aylık tapu işlemi ve kiralama sayılarına göre ofislerimizin başarısı için onlara işlem hedefleri belirleyebiliyoruz. ERA Türkiye'nin hedefi, gayrimenkul sektöründeki "hizmet kalitesi"ni yükseltmek, sektördeki eğitimli profesyonellerin sayısını artırmak, sektörün itibarını yükseltmek, ERA'nın dünyada ve Avrupa'daki başarısını global bir marka olarak Türkiye'ye gururla taşımak. Bu anlamda kurduğumuz akademi sayesinde sektör için pek çok ilki gerçekleştiriyoruz. Öte yandan, Türkiye'de gayrimenkul sektörünün büyümesine katkıda bulunmak ve her bir müşterimizin hayalindeki gayrimenkule doğru fiyat ile kavuşmasına yardımcı olmak amacıyla gösterdiğimiz çaba, sektörün alışılageldik deneyimlerinden farklı.

ERA Türkiye'de yeni yatırımlar, yeni hizmetler gibi yenilikler var mı?

Temmuz ayı içinde en modern teknolojilerle donatılan 400 metrekarelik yeni ofisimize taşındık. Genel müdürlük bünyesinde yer alan 18 kişilik kadromuz ile daha yüksek kalitede hizmet vermeye devam etmeyi amaçlıyoruz. Yeni ve modern merkezimizde genel müdürlük birimin yanı sıra müşteri destek birimi ve broker eğitim birimlerimiz de bulunuyor.

QNB Finansbank tarafından resmi gayrimenkul şirketi tarafından seçilerek yetkilendirildik. QNB Finansbank, bu kararını sektörün diğer şirketleri ile de görüşmeler yaptıktan sonra aldığı için bu şirketimizle bir kez daha gurur duymamıza sebep oldu. Sektöre getirdiğimiz yenilikler arasında yer alan eğitim birimimiz ERA Real Estate Gayrimenkul Akademisi de çalışmalarına devam ediyor. Kendi broker ve danışmanlarımızı kendimiz yetiştiriyoruz.

Türkiye'de yayılma konusunda neler yapıyorsunuz?

Dört yılı geride bırakan ERA Türkiye, 12 şehirde hizmet veriyor. Gerek organik gerek sektördeki başarılı ve bize değer katabilecek ofislere sahip olan diğer zincirleri satın alarak Türkiye'de en çok işlem gerçekleştiren şirket haline gelmeyi hedefliyoruz.

Türkiye, geçtiğimiz yıl Kıbrıs Adası'nda franchise açma hakkını da alarak ilk yurt dışı ofisi Girne-KKTC'de açtık.

Geleceğe yönelik planlarınızdan bahseder misiniz?

2016 yılını yaşanan tüm kötü süreçlere rağmen pazar payımızı artırarak kapattık. 2017 yılında da pazar payımızı artırmaya devam ediyoruz. Gayrimenkul franchise sektöründe farklı işler ve yenilikler yaparak Türkiye de ilkleri yaratan şirket olma arzusuyla çıktığımız yolda 4 yılda yüzde 74 tutundurma oranını yakalamış olmamız bizim için sevindirici bir başka gelişme.

Franchise satışlarımızda seçici davranıyor markamızı taşıyabilecek ve değer katacak iş ortaklarıyla el sıkışmaya özen gösteriyoruz. Önceden genelde büyük şehirlerden talep alırken, son zamanlarda küçük şehirlerden de özellikle Doğu ve Güneydoğu'dan talepler almaya başladık. Doğu Anadolu'nun sektördeki en büyük ofisi olma özelliğini gösteren ERA Real Estate Prestij Gayrimenkul, geçtiğimiz ay Erzurum'da açıldı.

"EN İYİ HİZMETİ BİZ VERİYORUZ"

ÜCRETSİZ EĞİTİM Sektördeki en iyi hizmeti biz veriyoruz. Sadece marka veya tabela veren bir şirket değiliz. Hiçbir beklentimiz olmadan sektöre hizmetler sunuyoruz. Rakip ofislerin ekiplerine dahi ücretsiz eğitimler verdiğimiz oluyor. Henüz dört yılı ancak doldurduğumuz halde yaptıklarımız sektörde görülmeye, anlaşılmaya ve takdir edilmeye başlandı bile.

SEKTÖR BÜYÜYECEK Sektördeki fırsatları sürekli takip ediyoruz, hükümetin son dönemde gündeme getirdiği vergi indirimi, bankaların düzenlediği ve düzenleyeceği cazip kredi avantajlarının sürdürülebilir bir zeminde olması, yabancı yatırımcının artan bir hızla yatırımlarına devam ediyor olması sadece bizim için değil ülke ekonomisi içinde olumlu katkılar yapacak. Türkiye'deki gayrimenkul franchise sektörü daha da büyüyecek, açılan ve kapanan ofisler olacak. Biz her zaman olduğu gibi sadece açılan ancak kapanmayan ofisleri oluşturabilmek için yoğun gayret içinde olacağız.

T.C. BAŞBAKANLIK
TOKİ
TOPLU KONUT İDARESİ BAŞKANLIĞI

fuzul

BİZDE 1+1 YOK
1+1 FİYATINA 2+1 VAR

TEM'İN ÜZERİNDE AVRUPA YAKASINDA MASLAK'A 5 DAKİKA

SADECE 10 BİN TL PEŞİNATLA

444 0 156
temavrasya.com

Kampanyamız 31 Aralık 2017 tarihine kadar geçerlidir.

TEM AVRASYA KONUTLARI
fuzul

"TÜRKİYE'Yİ BÖLGENİN İKLİMLENDİRME ÜSSÜ YAPACAĞIZ"

Daikin, mucidi olduğu ve VRV adını verdiği merkezi sistemlerle açık ara lider. Her 3 projeden birinde Daikin tercih ediliyor. Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder, ana hedeflerinin Türkiye'de hem soğutmada hem ısıtmada liderlik olduğunu söylüyor. Bu doğrultuda büyümeye ve yatırımlar yapmaya devam edeceklerini açıklayan Önder, Fusion20 planları doğrultusunda Türkiye'de 50 milyon dolarlık yatırım yapacaklarını belirtiyor. Önümüzdeki günlerde Daikin'in tecrübesini önemli marka projelere taşımayı ve pek çok önemli ortaklığa imza atmayı planladıklarını ifade eden Önder, "Türkiye'yi bölgenin iklimlendirme üssü yapma hedefimiz doğrultusunda emin adımlarla ilerliyoruz" diyor.

Nilüfer Gözütok Ünal ngozutok@capital.com.tr

Daikin , iklimlendirme sektörünün en geniş ürün gamına sahip şirketi. Şirket, mucidi olduğu ve VRV adını verdiği merkezi sistemlerle açık ara lider. Her 3 projeden birinde Daikin tercih ediliyor. Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder, ana hedeflerinin Türkiye'de hem soğutmada hem ısıtmada liderlik olduğunu söylüyor. Bu doğrultuda büyümeye ve yatırımlar yapmaya devam edeceklerini açıklayan Önder, Fusion20 planları doğrultusunda Türkiye'de 50 milyon dolarlık yatırım yapacaklarını ifade ediyor. 2020 yılında ciroda 1.644 milyon TL'ye, istihdamda 1.500 kişiye, ihracatta ise 200 milyon dolara ulaşmayı hedeflediklerini belirten Önder, "Gelişmeler de bu hedeflerimizi destekliyor.

Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder ile şirketin yeni planlarını ve markalı projeler için yaratacakları değeri konuştuk.

Öncelikle Daikin'den bahseder misiniz? Sektördeki konumu nedir?

Daikin, 1924 yılında Japonya'da kurulmuş bir şirket. Günümüzde ise 150 ülkede 60 bin çalışanıyla faaliyet gösteriyor. Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 90 ülkede üretim tesislerine sahip. Uzmanlık alanı iklimlendirme. Sadece bu alanda cihaz üretiyor. Toplam dünya iklimlendirme pazarının yüzde 20'sini tek başına domine ediyor. Avrupa'da lider olan marka, Amerika'da çok büyük satın almalar yaparak atağa geçti. Bunun yanı sıra Daikin, sektöründe yenilikçi ve mucit bir marka olarak da tanınıyor. Tüm dünyada iklimlendirme sektörünün gelişimine öncülük ediyor.

Daikin Türkiye ise 93 yıllık köklü bir markanın gücüyle sahip olduğu değerleri kısa bir sürede birbirine entegre ederek hızlı bir şekilde büyüyor. Temmuz 2011'de Daikin çatısı altında faaliyet göstermeye başladığımızdan bu yana yüzde 10 civarında olan sektör büyüme ortalamasının çok üzerinde performans gösterdik. Hem yurt içi hem yurt dışı faaliyetlerimizle büyümeye devam ediyoruz. İhracatımız 100 milyon doları aştı, çalışan sayımız ise 424 kişiden

1.075 kişiye yükseldi. Bu dönemde Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu arasına girmekle kalmayıp en hızlı büyüyen şirketlerinden biri olduk. Türkiye'nin en büyük ihracatçıları arasına girdik.

Geçtiğimiz yıl Daikin için nasıl geçti? Bu yıl nasıl geçiyor?

2015 yılında 756 milyon TL olan ciromuzu 2016 mali yılı sonunda yüzde 34 artışla 1 milyar TL'ye ulaştırmayı başardık. Bu cironun 200 milyonu ısıtma ürünlerinden oluşuyor. Bu yüzde 20'lik oranın 2020 yılında yüzde 30'a çıkacağını öngörüyoruz. Nisan 2017 itibarıyla başlayan ikinci beş yılımızda, Daikin Global'in Fusion20 hedefleri doğrultusunda, üretim tesislerimizden satış kanallarımıza kadar pek çok yeni ve inovatif çalışmayı devreye soktuk. Yüzde 20 büyüme hedefiyle başladığımız 2017'de ilk 8 ayda bu hedefi geçerek yüzde 25 büyümeyi yakaladık. 2020 yılındaki büyüme hedeflerimizi ciroda 1.644 milyon TL'ye, istihdamda 1.500 kişiye, ihracatta ise 200 milyon dolara ulaşmak olarak belirledik.

"DÜNYANIN BİR NUMARASI OLACAĞIZ"

SEKTÖRDE BİR İLK Önümüzdeki yıllar için heyecan verici hedeflerimiz var. Soğutmada olduğu gibi ısıtmada da dünyanın 1 numarası olmaya odaklandık. Bu hedef doğrultusunda Daikin Avrupa Tasarım Merkezi EDC ve Türkiye'deki Ar-Ge mühendislerimizin 3 yıllık çalışması sonucunda sektörün en küçük yoğuşmalı kombisini ürettik.

PAZAR GENİŞLEYECEK Daikin'in sahip olduğu üstün Japon teknolojisi ile Sakarya'daki Ar-Ge merkezimizde yürütülen çalışmaların ürünü olan ilk Daikin kombimiz bizim için çok önemli. Ar-Ge ve inovasyon konusundaki çalışmalarımız ve yatırımlarımızla ülkemizden söz ettirmeyi ve yenilikçi ürünlerle pazarımızı daha da genişletmeyi hedefliyoruz.

ÜRETİM TÜRKİYE'YE KAYACAK Bunun yanı sıra 2018-2019 yıllarında Avrupa'daki üretimin bir kısmını Türkiye'deki üretim tesislerine kaydırmayı planlıyoruz. Bunun için de VRV dediğimiz merkezi sistemler ürünlerinin Türkiye'de üretilmesi için harekete geçtik.

YENİ YAPILANMA Daikin standartlarına uygun münhasır bayi ve dağıtım kanallarımızı yeniden yapılandırmak için bir çalışma başlattık. Isıtma ve soğutma dağıtım kanallarımızın entegrasyonunu sağlayacak bu yapılanma sayesinde yenilenen showroom'larımız ve geniş ürün gamımızla tüm yıl boyunca müşterilerimize en üst düzeyde hizmet verebileceğiz. Bunun da büyümemize olumlu katkı yapacağını düşünüyoruz.

Şu anda sektörünüzde işinizde öne çıkan yenilikler, en son teknolojiler neler?

En son yeniliklerden biri R32 denilen yeni nesil gaz kullanımı. Biz bu alanda ilk adımı atarak tüm dünyada yeni bir gelişmeye imza attık. Bu gelişme, enerji verimliliğini en üst düzeye çıkarmak ve sistemlerin küresel ısınma etkilerini en aza indirmek için önemli bir faktör. Japonya'da artık tüm klimalarda R32 kullanılıyor. Avrupa'da olduğu gibi Türkiye'de de R32 soğutucu akışkanı içeren ilk split klimaları piyasaya sunduk ve bunun yaygınlaşması için çalışıyoruz. Çünkü bu çevre dostu yeni nesil soğutucu akışkan ile daha küçük ve daha az elektrik tüketen klimaların üretilmesi mümkün olacak.

Enerji verimliliği konusunda ise bugüne kadar çok önemli cihazlar geliştirmiş, PDS olarak adlandırdığımız üretim sistemimizle çok önemli sonuçlar elde etmiş bir markayız. Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarımız ile Ururu Sarara, Emura gibi az elektrik tüketerek yüksek verimlilik değerlerine ulaşan, bunun yanı sıra nem düzeyini ayarlama, havayı bakterilerden temizleme, hareketli kanatlar, internet üzerinden programlanabilme gibi kullanıcısına ekstra avantajlar sunan cihazlarımızla da sektörümüze öncülük ediyoruz.

Isıtma soğutma sistemlerinin markalı konut ve ofislere katkısı nedir?

Marka konut ve ofisler günümüzde mimari özellikleri ve sundukları olanakların yanı sıra, iklimlendirme teknolojisine yaptıkları yatırımlarla da farklılaşıyor. Enerji tasarrufu ve verimlilik gibi özellikler sunan sistemler, önemli marka projelerde en fazla tercih edilen teknolojiler. Bu teknolojiler sayesinde projelerin konforunda ve elbette ödeyeceği faturalarda iyileşme sağlandığından tüketici tarafından tercih edilebilme şansı artıyor. Daikin Türkiye olarak yatırımcı ve müteahhitlerin giderek artan "Yeşil Bina Sertifikasyonu" taleplerine uzman kadromuzla danışmanlık sağlıyoruz.

Önümüzdeki dönemde ısıtma soğutma sistemlerinin markalı konut ve ofisler için önemi ne olacak?

Daikin Türkiye olarak konut, ofis, turizm, eğitim, AVM, hastane ve endüstriyel sanayi alanları gibi birçok alanda faaliyet gösteren pek çok önemli marka ile iş birliği içindeyiz. Dünyanın en büyük fizik laboratuvarı olan CERN'de bile 2012 yılından bu yana Daikin kullanılıyor. Bu örneği şunun için paylaşıyorum; biz birbirinden farklı ihtiyaçlara birbirinden farklı çözümler geliştirebilen bir şirketiz. Birlikte çalıştığımız tüm iş ortaklarımıza ürün ve hizmetlerimizle, enerji verimliliği yüksek, yatırım ve çalışma maliyeti düşük, aynı zamanda tasarımı ile de beğeni toplayan çözümler üretiyoruz.

"TECRÜBEMİZİ MARKA PROJELERE TAŞIYORUZ"

HEDEF LİDERLİK Daikin Türkiye olarak iklimlendirme sektörünün en geniş ürün gamına sahip şirketiyiz. Bu yapı ile ana hedefimiz hem soğutmada hem ısıtmada liderlik. Bu doğrultuda büyümeye ve yatırımlar yapmaya devam edeceğiz.

FUSION20 PLANLARI Fusion20 planlarımız doğrultusunda Türkiye'de 50 milyon dolarlık yatırım yapmayı planlıyoruz.

2020 yılındaki büyüme hedeflerimizi ciroda 1.644 milyon TL'ye, istihdamda 1.500 kişiye, ihracatta ise 200 milyon dolara ulaşmak olarak belirledik. Gelişmeler de bizim bu hedeflerimizi destekliyor. Gayrimenkul sektörünün gelişmesi, kentsel dönüşüm projeleri, artan tüketici bilinci, teknoloji gibi birçok faktör iklimlendirme sektörünün gelişmesine katkıda bulunuyor.

BÖLGESEL ÜS Daikin olarak mucidi olduğumuz ve VRV adını verdiğimiz merkezi sistemlerle açık ara lideriz. Her 3 projeden birinde Daikin tercih ediliyor. Önümüzdeki günlerde Daikin'in tecrübesini önemli marka projelere taşımayı ve pek çok önemli ortaklığa imza atmayı planlıyoruz. Türkiye'yi bölgenin iklimlendirme üssü yapma hedefi doğrultusunda emin adımlarla ilerliyoruz.

Akzirve

STRADA

İstanbul'un yeni Cadde'si ve
en ince düşünülmüş gayrimenkul projesi
Akzirve farkıyla Bahçeşehir'de yükseliyor.

444 33 58 | akzirve.com | stradabahcesehir.com | /akzirve

"PROJELERİMİZ YAKLAŞIK 6 MİLYAR TL'LİK BİR DEĞER OLUŞTURACAK"

2017 yılında toplam sekiz güncel projeye imza atan MESA'nın geniş bir yelpazeye hitap eden projeleri yaklaşık 6 milyar TL'lik bir değer oluşturacak. Bugün yaklaşık 3 bin olan istihdam rakamını da çok kısa bir vadede 5 binin üzerine çıkaracaklarını belirten MESA Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Boysanoğlu, "50'nci yılımızı da içeren 5 yıllık planlamamızda her sene daha güçlü, çeşitli ve daha büyük projelerle yatırımlarımızı yukarıya taşıyacağız" diyor.

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr

Temelleri 1969 yılında bir grup idealist mimar ve mühendis tarafından Ankara'da atılan MESA, bugüne kadar yaklaşık 11 milyon metrekarelik alanda 97 bine yakın konuta imza attı. Başta Ankara ve İstanbul olmak üzere, Mersin, Eskişehir, Bodrum, Antalya ve İzmir gibi birçok şehirde projeler hayata geçiren şirket; Libya, Rusya, Azerbaycan, Kazakistan gibi ülkelere de taahhüt işleri üstlendi. Almanya, Polonya, Letonya, Kazakistan gibi ülkelerde ise projeler geliştirdi. MESA'nın halihazırda Polonya'nın başkenti Varşova'da süren bir konut projesi var. MESA, hem yurtiçinde hem de yurtdışındaki fırsatları takip etmeyi sürdürüyor. 2017 yılında sekiz güncel projeye imza attıklarını ve bu projelerden yaklaşık 6 milyar TL'lik değer oluşturacaklarını belirten MESA Yönetim Kurulu Başkanı Erhan Boysanoğlu ile hedeflerinden aldıkları ödüllere kadar pekçok konuyu konuştuk.

Kaç yıldır faaliyet gösteriyorsunuz?

MESA, 1969 yılında bir grup idealist mimar ve mühendis tarafından Ankara'da kuruldu. Yaklaşık 50 yıllık köklü bir geçmişimiz bulunuyor.

Şimdiye kadar toplam kaç konut ürettiniz?

MESA olarak bugüne kadar

yaklaşık 11 milyon metrekarelik alanda 97 bine yakın konuta tavizsiz bir mükemmeliyetçilik yaklaşımı ile imza attık. Bugün kimi MESA konutlarında, 3'üncü nesiller yaşamlarını sürdürüyor. Yaptığımız birçok projede, ofis ya da ticari alanlar mevcut. Bugün için tam olarak hesaplamak pek mümkün değil, ancak bu büyüklüğü de rahatlıkla milyonlarla ifade edebiliriz.

Markanın ismi nereden geliyor?

MESA, Mesken Sanayii'nin kısaltılmışı olarak ortaya çıktı. Ama bugün artık özellikle konutta 'kalite' ve 'güven' ile anılan, 'yaşama değer katan' bir marka konumunda. Tavizsiz mükemmeliyetçilik, yüksek standartlar ve kalite, çağdaşlık, öncülük ve sürdürülebilirlik felsefemizin temelini oluşturuyor.

Müşterinize ne vaat ediyorsunuz?

Öncelikle müşterimiz iş ortağımızdır. MESA'nın her alandaki yüksek standartları, bugün sektöründe kalitenin ölçümlemesinde bir referans olarak kullanılıyor. Biz müşterilerimize MESA kalitesi ve güvencesini vaat ediyoruz. Bu sadece satışta değil, onlarca yıl sonrası için dahi birçok şeyi kapsıyor.

Marka konut almak müşteriler için ne ifade ediyor?

Öncelikle marka değeri ile bilinirliğin karıştırılmaması önemli. MESA marka değeri, 48,5 yılda attığımız her adımda, ürettiğimiz her metrekarede, gerçekleştirdiğimiz tüm faaliyetlerde elde edilen sonuçlarla oluşmuştur. Bu yöntemin dışında reklam gibi çalışmalarla elde edilen şeye en fazla 'bilinirlik' diyebiliriz. Bu yaklaşımla markalı konut almak, temelde çok önemli bir unsuru da barındırır. Müşteriler o markanın o güne kadar gerçekleştirdiği tüm işlerden yansıyan 'güvence'yi de beraberinde alır. Bu güvence, işin tesliminden, kalitesine kadar birçok şeyi kapsar. Müşteri en büyük farklılığı o işin ortağı olduğunu hissettiğinde yaşıyor.

Ürettiğiniz projelerin içine teknolojiyi nasıl yerleştiriyorsunuz?

Türkiye'de Etiler Sarıkonaklar projemiz ile akıllı konut üretimini gerçekleştirmiş ilk firmalardan biriyiz. Ancak müşterilerimizin akıllı konutlarda kullanmayacağı, istemediği unsurlara fazladan para ödemesine karşıyız. Projelerimizde başta güvenlik olmak üzere birçok teknolojiyi en gelişmiş hali ile standart olarak uyguluyoruz. Ancak istenildiği takdirde kurulumu yapılmak üzere konut içindeki bazı unsurlar için altyapıyı sunuyoruz. Akıllı konutlar pratik olarak uygulanabilirliği doğrultusunda gerçek oluyor diyebiliriz. Akıllı konut uygulamalarının konut sahipleri ve içinde yaşayanlar tarafından en pratik şekilde kullanılabilir olmasına önem veriyoruz ve bu doğrultuda projelerimizi geliştiriyoruz. Bizim projede ana hedefimiz düşük işletme gideri.

Sosyal medyada kaç kanaldan müşterilerinize ulaşıyorsunuz?

Günümüzün artık vazgeçilmezi olan sosyal medyayı tüm kanallarıyla aktif olarak kullanıyor, mevcut ve potansiyel müşterilerimize bu kanallarla dokunuyor, ulaşıyoruz. Teslim ettiğimiz yapılarda sık sık etkinlikler düzenliyoruz.

Ankara merkezli bir firmasınız ve İstanbul'da da önemli projeler gerçekleştiriyorsunuz. Markanızı Türkiye'de daha başka nerelere taşıyacaksınız?

Bugüne kadar başta Ankara ve İstanbul olmak üzere, Mersin, Eskişehir, Bodrum, Antalya ve İzmir gibi birçok ilimizde projeler hayata geçirdik. Son dönemde hayata geçirdiğimiz projelere baktığınızda İstanbul'un ağırlıklı olduğunu söyleyebiliriz. 2017 sona ermeden Ankara ve İstanbul'da toplamda 7 projenin daha lansmanını gerçekleştireceğiz. Tabii ki Türkiye'nin, MESA kalite ve güvencesine ihtiyaç duyulan her noktasında olmayı hedefliyoruz. Açıklayabildiğimiz planlamamızda, 2018 başında Bodrum'da başlayacağımız çok özel bir proje ve Antalya'da önemli bir proje için hazırlıklarımız bulunuyor.

Yurt dışına yatırım yapmayı düşünüyor musunuz? Nereler öncelikli olacak?

Bugüne kadar birçok ülkede (Libya, Rusya, Azerbaycan, Kazakistan) taahhüt işlerimiz oldu. Almanya, Polonya, Letonya, Kazakistan gibi ülkelerde ise projeler geliştirdik. Halihazırda Polonya'nın başkenti Varşova'da süren bir konut projemiz bulunuyor, en az iki projenin de hazırlıklarını sürdürüyoruz. Diğer bazı ülkelerdeki fırsatları da takip ediyoruz.

Yeni projeleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Hali hazırda İstanbul'da Tema İstanbul projemizde konut satışları tamamlanmak üzere, burada Tema World ile birlikte yeni konut projemizin de hazırlıkları içindeyiz. Büyükçekmece'deki YeşilYaka projemizde de satışlarımız tamamlanmak üzere. Ankara'daki her iki projemizde de yaşam başladı. MESA Koza 66'da sınırlı sayıda konut satışımız devam ediyor. Park Mozaik'te de ikinci etaba başladık. Bu yıl lansmanını gerçekleştirdiğimiz ve yoğun ilgi gören MESA KOZ, toplam 280 rezidans/apart ünitesinden oluşuyor. Otel mantığı ile işletilecek olan apart ünitelerden oluşan MESA KOZ, şirketimiz için bu konsept ile inşa edilen ilk projemiz konumunda. Ankara Eryaman'daki projemiz MESA Göksu, 1.876 konuttan oluşuyor. Yıl bitmeden lansmanını gerçekleştireceğimiz bu projemizin yapımı ve satış çalışmaları başladı. Ankara'da Mozaik projemizde ise ikinci etap hazırlıklarını yapıyoruz.

İstanbul'da hangi projeleriniz var?

Büyükçekmece'deki YeşilYaka projemizin elde ettiği büyük başarı ile planlamalarımızı öne çekerek komşu parselinde YeşilYaka Su projemizi hayata geçireceğiz. YeşilYaka Su projemiz 625 bin metrekareyi aşkın bir alanda, yine doğayla, yeşille, suyla iç içe 473 adet müstakil villadan oluşacak. Beykoz'da lansman hazırlıklarını sürdürdüğümüz iki proje bulunuyor. İlki boğaz, orman ve panoramik kent manzarası ile benzersiz bir noktada yer alan butik bir proje. 80 daireden oluşuyor.

Beykoz'daki diğer projemiz de ormana komşu, kentin içinde doğayla bütünleşmiş bir proje ve 219 konuttan oluşuyor. Maltepe'de de iki projeye imza atacağız; MESA Gökada ve MESA Cadde. E-5'in üst tarafında yer alan MESA Gökada alt katlarından itibaren deniz manzarasına hakim 273 konuttan oluşan bir proje. Maltepe'de Bağdat Caddesi üzerinde yükselecek MESA Cadde ise 253 konut ve 15.000 metrekare kiralanabilir alanlı bir butik AVM'den oluşuyor.

Bodrum'da da projeniz olacağını biliyoruz...

Bodrum'daki projemiz de villa, rezidans daireler ve butik bir otelden oluşan çok özel bir proje. Eşsiz doğası ve kendine özel sahili ve arazinin her noktasından deniz manzarasına hakim bir arazi üzerinde gerçekleştirilecek. Daha önce de belirttiğimiz gibi burada doğal dokuyu bozmamak için çok özenli çalışıyoruz. Bu nedenle gecikmek pahasına da olsa her yeni ve doğru fikirde sil baştan çalışıyoruz. Bu projemizin lansmanını da 2018 başında gerçekleştireceğiz.

Beş yıllık yatırım planlarınız neler?

MESA olarak, 48.5 yıldır olduğu gibi bugün de, ülkemize olan inancımız ve markamıza olan güvenimizle çok daha güçlü adımlarla yolumuza devam ediyoruz.

FORTIS
İSTANBUL

BUGÜN ALIN,
YARIN TAŞININ!

DAİRE TESLİMLERİ BAŞLIYOR...

Fortis İstanbul, Atatürk Havaalanına yürüme mesafesinde ,
Metro, Metrobüs ve diğer toplu taşıma araçlarının hemen yanıbaşında yükseliyor...
Alışveriş ya da eğlenceye zaman ayırmak istediğinizde popüler
alışveriş merkezleri en yakın komşunuz.
Sahile ulaşmak için ayıracağınız zaman da çok
kısa sadece, 5 dakika!

HEMEN
TESLİM
HEMEN
TAPU

YİĞİT İDK GROUP

+90 212 **423 13 13** | www.**fortisistanbul**.com

Kartaltepe Mh. Malazgirt Cd. No. 10 Küçükçekmece / İstanbul Faks. +90212 423 13 30

2017 yılında, 800 bin metrekareyi aşkın inşaat alanına sahip, tamamına yakını konuttan oluşan toplam 4 bin 300 bağımsız bölümü içeren toplam 8 güncel projeye imza attık. Tabanda yaklaşık 3.000 TL, tavanda ise 22.000 TL aralığında değişen ortalama metrekare fiyatları ile oldukça geniş bir yelpazeye hitap eden bu projelerimiz yaklaşık 6 milyar liralık bir değer oluşturacak. Hali hazırda yaklaşık 3 bin olan sağladığımız istihdam rakamını ise çok kısa bir vadede 5 bin ve üzerine çıkaracağız. 50'nci yılımızı da içeren 5 yıllık planlamamızda, her sene daha güçlü, çeşitli ve daha büyük projelerle yatırımlarımızı yukarıya taşıyacağız.

Hedefleriniz neler?

Konutlarımızda 4'üncü nesillerin yaşamlarını sürmesine hazırlandığımız bu dönemde öncelikli hedefimiz, MESA'yı ikinci 50 yılı ve sonrasına da daha güçlü bir şekilde sürdürmek olacak.

Aldığınız ödüller neler?

MESA bugüne kadar projeleri ile birçok ödüle layık görüldü. Son dönemde aldığımız bazı ödüller ise ortak girişim gurubu ile imza attığımız Tema İSTANBUL ile gelmişti. 2015 yılında Sign Of The City Awards'da "En İyi Karma Proje", Satış Ofisi ve Peyzaj Düzenlemesi ile Avrupa'nın en prestijli yarışmalarından International Property Awards'da "Ticari Yapılar İçin Peyzaj Tasarımı" kategorisinde 5 yıldızla "Highly Commended" ödülü aldık. Bununla birlikte çok yeni iki ödülümüz de var. MESA KOZA 66 projemiz ile kazandığımız "European Property Awards" ödülünü 26 Ekim'de Londra'da düzenlenecek ödül töreninde teslim alacağız. Mimar Murat Kader'in tasarladığı Maltepe'de Bağdat Caddesi üzerinde hayata geçireceğimiz MESA Cadde projesi ile de "Architecture Multiple Residence for Turkey" ödülünü aldık.

MARKAYI FARKLI KILAN BEŞ ÖZELLİK

1 **RASYONEL FİYATLAMA** **MESA, yüksek standartlarda üretim yapmasına karşın, bunu rasyonel bir fiyatlama ile sunar. Birçok projemiz zaman içinde çok değer kazanmış, prim rekorları kırmıştır. Dolayısıyla MESA müşterisi hem yaşamda hem de yatırımda kazanır.**

2 **MÜKEMMELİYETÇİLİK YAKLAŞIMI** **Tavizsiz bir mükemmeliyetçilik yaklaşımı ile kaliteli üretim standartları, 48,5 yıldır hiç değişmedi. Bu sadece kullanılan malzemede değil, başta uygulama olmak üzere üretimin her aşamasında geçerlidir.**

3 **YARIM ASIRLIK TECRÜBE** **Bir MESA konutu ya da ofisinin her santimetrekaresi, yaşama ya da iş hayatına dahil edilebilir. Yarım asra yakın tecrübemiz ile her projemizde tüm detaylar henüz hazırlık aşamasında düşünülür ve çözümlenir.**

4 **ZAMANINDA TESLİM** **MESA, şartlar ne olursa olsun verdiği sözü tutar, projelerini zamanında teslim eder (keza birçok projesini de erken teslim etmiştir). MESA güvenilirdir. Projelerinde eksik olmaz, ancak güzel sürprizlerle karşılaşabilirsiniz.**

5 **BİRÇOK İLKİ GERÇEKLEŞTİRDİ** **MESA çağdaş ve yenilikçi bir yaklaşımla, Türkiye inşaat sektörüne yaklaşık 50 yıldır öncülük etmekte. Yaşamı çevresiyle birlikte tasarlayan çağdaş siteleri, kurumsal site yönetimi gibi kavramları Türkiye'ye ilk getiren marka olmuş, Bahçeşehir gibi uydu kentler kurmuş, projeleri ile birçok semte isimlerini vermiş. Bugün hem teknoloji hem de pazar payı olarak küresel arenada lideri olduğu Tünel Kalıp Sistemi'ni Türkiye'ye ilk kez getiren ve üreten marka olarak, bir zamanlar en fazla birkaç yüz ile ifade edilen büyük site kavramını, bugün binlere, hatta onbinlere taşımış. Türkiye inşaat sektörüne, hızlı, ekonomik, sağlam ve standart üretim imkanı sağlamıştır.**

"DÜNYANIN EN İYİSİ" ÖDÜLÜ YERİNİ BULDU*

AND Gayrimenkul,
Stevie Awards'ta "yılın gayrimenkul şirketi" kategorisinde
Altın Stevie ve "yılın yönetici ekibi" kategorisinde Bronz Stevie aldı.

Dünyanın en iyi gayrimenkul şirketi,
sizi dünyanın en iyi yaşam alanlarıyla buluşturmaya devam edecek.

Stevie Awards Yılın Gayrimenkul Şirketi

Stevie Awards Yılın Yönetici Ekibi

* AND Gayrimenkul, The Stevie Awards 2017 - 14. Uluslararası İş Ödüllerinde; "yılın gayrimenkul şirketi / orta ölçekli" kategorisinde Gold Ödül kazanmıştır.

ANADOLU GRUBU

0850 393 40 00 | www.andgayrimenkul.com.tr

/andgayrimenkul

AND GAYRİMENKUL

"SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ ÖN PLANDA TUTTUK"

AHK Worldwide, 21 yıl önce kuruldu. Bugün 12 ülkeye ihracat yapar hale geldi. AHK otel, AVM, konut projeleriyle yurt dışında da oldukça prestijli bir grup. Grubun son projesi Antalya Kundu'da devam ediyor. Pek çok ödül kazanan bu özel proje 30 milyon Euro bütçeye sahip. AHK Worldwide Yönetim Kurulu Başkanı Haldun Kilit, "AHK KNDU Villa projesi sürdürülebilirlik kavramının ön planda tutulduğu, doğal çevreyle bütünleşen, güvenli, konforlu ve modern bir yaşam merkezi olması düşünülerek tasarlandı. Hedef kitlemizde iş adamları, otel sahipleri, golf tutkunları, tekne sahipleri tüm yerli ve yabancı yatırımcılar bulunuyor" diyor.

Özlem Aydın Ayvacı oaydin@capital.com.tr

AHK Worldwide'ın ilk şirketi, 1996 yılında Antalya'da AHK Construction adıyla kuruldu. 2008 yılında Dubai'de kurulan AHK International Dubai adlı şirketle ihracata ve taahhüt işine başlayan grup, o günden günümüze 12 ülkeye ihracat yapar hale geldi. Bugün şirket BAE, Azerbaycan, Katar, Fas ve Gürcistan pazarlarında oldukça güçlü.

AHK Worldwide Yönetim Kurulu Başkanı Haldun Kilit, yurt içinde Antalya'da inşaatını gerçekleştirdikleri Mall Of Antalya ile şehre değer kattıklarını söylüyor. Kilit ayrıca Dubai'de son dönemde gerçekleştirdikleri W Hotel, Westin Hotel, St. Regis gibi markaların projelerinde bulunmalarının ve önümüzdeki aylarda açılışı yapılacak olan Bulgari otel projesiyle bilinirlik ve süreklilik açısından çok güçlü bir ivme kazandıklarını belirtiyor. Kilit, "Özellikle Bulgari projesi doruğa ulaşan estetik çizgisini otelcilik alanında da sürdürdüğünden Dubai'de ortaya çıkacak sonuç heyecan verici olacak" diyor.

AHK İnşaat, bugünlerde AHK KNDU Villa projesiyle adından oldukça söz ettiriyor. Pek çok ödül alan projenin detaylarını AHK Worldwide Yönetim Kurulu Başkanı Haldun Kilit, şöyle anlattı:

AHK İnşaat hakkında bilgi verir misiniz? Bu zamana kadar hayata geçirdiğiniz en önemli projeler neler oldu?

1996 yılında Antalya'da AHK Construction ile sektöre giriş yaptık. İç mimari proje uygulama işleriyle birlikte 1998 yılında AHK Factory şirketimizi kurduk ve üretime başladık. Kurulduğumuz günden bugüne üretim, satış ve ihracat konularında ciddi bir ivme kazandık. 2008 yılında Dubai'de kurulan AHK International Dubai şirketimizle yurt dışı ihracata ve taahhüt işine başlayıp o günden günümüze 12 ülkeye ihracat yapan bir şirket haline geldik. BAE dışında Azerbeycan, Katar, Fas, Gürcistan pazar payımızın yüksek olduğu ülkeler.

Yurt içinde Antalya'da inşaatını gerçekleştirdiğimiz Mall Of Antalya da farklı bir alışveriş konseptiyle birlikte şehre değer katan bir proje özelliği taşıyor. Özellikle Dubai'de son dönemde gerçekleştirdiğimiz W Hotel, Westin Hotel, St. Regis gibi markaların projelerinde bulunmamız özellikle önümüzdeki aylarda açılışı

yapılacak olan Bulgari otel projesi ile bilinirlik ve süreklilik açısından çok güçlü bir ivme kazandık. Özellikle Bulgari projesi doruğa ulaşan estetik çizgisini otelcilik alanında da sürdürdüğünden Dubai'de de ortaya çıkacak sonuç heyecan verici olacak.

AHK KNDU Villa projesi ne zaman başladı? Nerede, kaç metrekare alan üzerine kaç villa inşa edilecek?

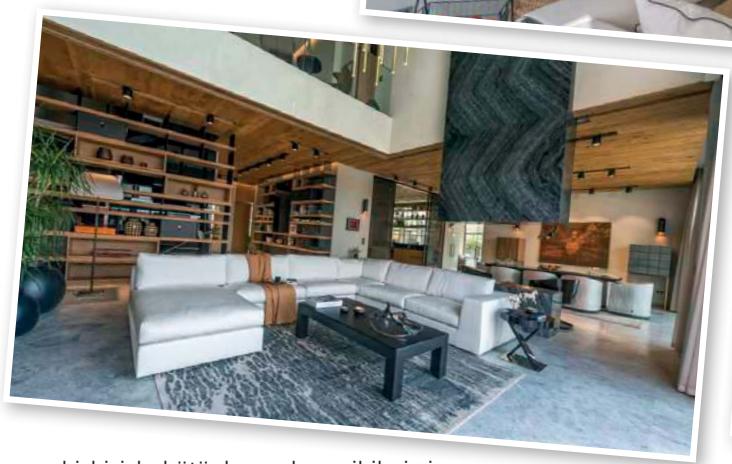
2016 yılında Antalya'nın önemli lokasyonlarından Kundu bölgesinde Antalya'nın en prestijli otellerine komşu ve 28 bin metrekare üzerine 38 villa olarak başladı.

Mimari proje kime ait? Projenin özelliklerinden bahseder misiniz?

Proje, GAD Mimarlık Gökhan Avcıoğlu tarafından tasarlandı. Sürdürülebilirlik kavramının ön planda tutulduğu KNDU projesi içinde bulunduğu doğal çevreyle bütünleşen, güvenli, konforlu ve modern bir yaşam merkezi olma yolunda düşünülerek tasarlandı. Her ne kadar bu doğal kaynaklar belli bir sonsuzluğa sahip olmasa da hepimizin hayatı yine bu kaynaklara bağlı. Arazi yapısının yanı sıra bölgenin doğal güzelliklerini ön plana çıkaran yerleşimi ve doğayla iletişim kuran mimarisiyle sürdürülebilir bir yaşam alanı yaratmayı amaçladığımız KNDU'da konforlu bir evin ötesinde, hayatınızı paylaşıp, içinde olmaktan huzur duyacağınız özel bir mahalle kurmayı amaçladık. Mimari tasarımda geliştirdiğimiz çeşitlilik sayesinde, 2018 yılında tamamlanacak olan 4 büyük, 22 orta ve 12 küçük olmak üzere çeşitli büyüklükte konuta sahip olan KNDU, ailenizle geçirebileceğiniz mutlu anlara ve birçok yakın dostluklara da ev sahipliği yapacak.

Mimari açıdan projeyi değerli kılan özelliklerinden bahseder misiniz?

Çevre ve doğayla beraber hareket etmesi istenen tasarım, aynı zamanda temel iklimlendirme prensiplerine uygun olarak çalışıldı. Yapıya ait bütün açıklıklar, daha konforlu bir iç mekan ve çevre sağlayabilmek için Antalya'ya ait rüzgar yönelimleri ve doğal havalandırma kuralları dikkate alınarak kurgulandı. Özellikle gün ışığından maksimum düzeyde faydalanma ve doğal iklimlendirmeyi temel alarak kendi enerjisini üretebilen çevre dostu konutlar üretebilme fikri esas alındı. Genel planlama, doğal çevreyi kullanıcılara bırakmak, araç trafiğine sadece yer altında izin vermek üzerine kuruldu. Bu anlamda konutlar ve doğa birbiriyle bütünleşerek, yeşil ile iç içe bir ortam sağlandı. Sonuçta da büyük, orta ve küçük olarak adlandırılan doğal bir dünya yaratıldı. Tasarımda önemli rol oynayan ahşap kaplamalar, bir kabuk görevini üstlendi. İç mekandaki ışık dengesi kurdu. İklimlendirmeye yardımcı oldu. Bina çevresinin peyzajında özel alan ayrımını sağladı.



Projeden kimler konut almalı? Hedef kitlenizi tanımlar mısınız?

Elit ve butik bir konsept içinde yaşamak isteyenler, yeşil ve ekolojik yaşama önem verenler hedefimizde. Farklı ve daha önce görülmemiş bir mimari tarzda tasarlanmış bir evde yaşamak isteyenleri, kalite ve konfordan vazgeçmeyenleri bekliyoruz. İş adamları, otel sahipleri, golf tutkunları, tekne sahipleri tüm yerli ve yabancı yatırımcılar hedef kitlemiz.

Sosyal alanlar nasıl planlandı?

Organik ürünleri satan bir market, çocuk kulübü, fitness salonu, amfitiyatro şeklinde geniş bir, yeşil alanı, oturma yerleri ve çocuk oyun alanları mevcut.

Denize kıyısı olan bir proje mi bu anlamda coğrafi olarak avantajları neler?

Nehrin kıyısında, küçük tekneler ile denize açılabilme imkanı olan, golf sahaları ve turizm bölgesinin hemen yanında bir proje.

Projenin yatırımcıya toplam maliyeti ne kadar?

30 milyon Euro.

Projede metrekare fiyatı nedir?

Metrekare fiyatı 2 bin ile 3 bin Euro arasında.

AHK'NIN ÖNEMLİ ÖDÜLLERİ

Aldığımız ödül ve dereceler şöyle:

2015/2016 - European Property Awards Development, Best Residential Development Turkey / KNDU Villas

2015-World Architecture Festival Residential Future Projects / Shortlist / KNDU Villas

2015 / 2016 - International Property Awards Residantial Development Europe / Nominee / KNDU Villas

2017 – Cityscape Dubai Awards / Residential Low to Medium Rise Project Award (Built) / Finalist

SİNPAŞ GYO

SİNPAŞ'TAN TÜRKİYE'DE BİR İLK!

DOĞAYI EVİNİZE TAŞIYORUZ

YENİ PROJE

%10
LANSMANA ÖZEL
FİYAT AVANTAJINI
KAÇIRMAYIN

Sinpaş olarak Türkiye'de yapılmayanı yapmaya devam ediyoruz. Çekmeköy ormanının yanında, gökyüzüne uzanan yemyeşil konseptiyle Sinpaş Gökorman'a başlıyoruz.

Dünyada yeni bir tasarım trendi olan, yeşili balkonlara, cepheye taşıyan ve ilhamını doğadan alan mimari şimdi Gökorman'da. IKEA, Buyaka, Meydan AVM'lerine birkaç dakika mesafede, Şile yolu, TEM ve 3. Köprü yollarına kolayca ulaşılabilen değerli konumuyla panoramik manzaralı bir yaşam Sinpaş Gökorman'da.

Lansman fiyatlarını ve fırsatlarını kaçırmayın!

Şile yolu üzerinden;
Dudullu çıkışından sağa dönün,
tabelalarımız sizi satış ofisimize
yönlendirecektir.

444 1 440

sinpasgokorman.com

PANORAMİK
ORMAN MANZARASI
SUNAN
ŞEFFAF ODA

SİNPAŞ GYO
GÖKORMAN
ŞİLE YOLU - ÜMRANİYE

"İNSAN VE ÇEVRE ODAKLIYIZ"

Akzirve Gayrimenkul Yatırım CEO'su İbrahim Maasfeh, Türkiye'de gayrimenkul sektöründe hedeflerinin 747'si 2018 yılında olmak üzere 2021'in sonuna kadar 4 bin 500 civarında konut üretmek olduğunu söylüyor. Maasfeh, "Rakiplerimizden ayrışacağımız önemli nokta, her projemizi insan ve çevre odaklı olarak titizlikle çalışmamız olacak" diyor.

Ayçe Tarcan Aksakal aaksakal@capital.com.tr

Türkiye'de 25 yıldır faaliyet gösteren Akzirve, merkezi Suudi Arabistan'da bulunan Al Qemam Holding'in bir iştiraki. Lojistik, madencilik, mermer ve ticaret konularında faaliyet gösteren firma Türkiye'de gayrimenkul sektörüne 7 yıl önce girdi.

Akzirve Gayrimenkul Yatırım CEO'su İbrahim Maasfeh, Türkiye'de gayrimenkul sektöründe hedeflerinin 747'si 2018 yılı içerisinde olmak üzere 2021'in sonuna kadar 4 bin 500 civarında konut üretmek olduğunu söylüyor.

Maasfeh, Türkiye ekonomisinin eriştiği istikrarlı yapının gayrimenkul alanında yatırım kararının verilmesinde etkili olduğunu belirterek "Ürettiğimiz konut, ofis ve ticari alanları yabancı yatırımcıların ilgi göstereceği nitelikte inşa edeceğiz" diyor.

Böylece yatırımcıların elinde dünya pazarına sunabileceği, ikincil müşteri imkanı çok geniş olan bir mülk bulunacağını belirten Maasfeh, "Tanımlanan inşaat alanlarını son noktasına kadar kullanarak aşırı yapı yoğunlukları yaratmak yerine, mimari konsept ve teknik özellikler bakımından İstanbul'a ve ülkemize yakışacak, ailelerin bir arada yaşamdan keyif alacakları, sağlıklı sosyal yaşam alanları geliştirmeyi arzu ediyoruz" diyor.

Maasfeh, üretecekleri yapıların toplumu oluşturan kesimlerin birlikte, bir arada yaşama arzusunu geliştirici nitelikte olacağının da altını çiziyor.

Akzirve Gayrimenkul Yatırım CEO'su İbrahim Maasfeh ile Türkiye'de gayrimenkul sektöründeki hedeflerini ve yeni projelerini konuştuk:

Markanınızın ismi nereden geliyor?

Suudi Arabistan'da bulunan holding şirketimizin ismi Al Qemam. Bunun, Türkçe karşılığı zirveler olarak geçiyor. Biz 25 yıl önce Türkiye'de faaliyetlerimize başladığımızda şirketimizin ismini, holding şirketimize benzer olduğu için Yeşil Zirve olarak belirledik.

Daha sonra Akzirve olarak devam etmeye karar verdik.

Projeniz Strada'nın ismi nereden geliyor?

Bahçeşehir'de inşası devam eden ve tamamlandığında toplam 2 bin 500 konut ve ticari üniteden oluşacak olan kompleksin ismi, projenin ana vaadi olan "Caddeli Ev" konseptinden geliyor.

Markanızın sürekli sloganı nedir?

Şirketin genel pozisyonlamasını gösteren sloganı "Daima zirvede projeler". Strada markasının sürekli sloganı ise "Ev burda, cadde burda, hayat burda" konseptinden oluşuyor .

Sosyal medyada kaç kanaldan müşterilerinize ulaşıyorsunuz?

Dijital adresimiz @akzirve kullanıcı adı üzerinde toplanmış durumda. Sosyal medyada Instagram, Twitter, Facebook, YouTube, Linkedin, Pinterest, Snapchat kanallarını kullanarak müşterilerimize ulaşıyoruz.

Rakiplerinizden hangi konularda ayrışıyorsunuz?

Akzirve olarak Türkiye'yi ve toplumumuzu çok iyi tanıyoruz. İnsanlarımızın hassasiyetlerini, tutum ve davranış özelliklerini yakından biliyoruz. Her türlü düşünce, bakış açısı ve yaklaşıma eşit mesafede duruyoruz. Eleştiriye açık ve tahammüllü, sürekli öğrenen bir organizasyon olarak kendimizi geliştiriyoruz.

Bunun için neler yapıyorsunuz?

Her türlü bakış açısına saygılı olduğumuzdan, herhangi bir yaşam görüşünü topyekûn sahiplenmeyeceğiz. Toplumun ortak değerlerini dikkate alarak projelerimizi geliştireceğiz. İnsan haklarına, yasalara ve kültürel yaşamın var ettiği tutum ve davranışlara saygılı olacağımıza söz veriyoruz. Tek bir kesime hitap eden projeler geliştirmeyeceğiz. Yapılarımız sosyal anlamda toplumu oluşturan kesimlerin birlikte, bütünlük içerisinde bir arada yaşama arzusunu geliştirici nitelikte olacak. Bu yolla toplumsal dokuya ve bütünlüğe katkı sağlayacağız.

Toplumsal dokuya nasıl katkıda bulunacaksınız? Bu konudaki hedefiniz nedir?

Toplumumuzun takdirini ve saygısını kazanabilmek için sosyal

"HALKA AÇILMAK İSTİYORUZ"

İKİ ÖNEMLİ PROJE Bahçeşehir ve Topkapı projelerini tamamlamak ve yeni projeler geliştirmek en önemli hedefimiz. Sektörde bilinen bir marka olarak yer edinmek, gıda, tarım, enerji, sanayi alanındaki yatırım fırsatlarını değerlendirmek istiyoruz. Halka açılma konusunda mesafe kat etmek de en önemli hedeflerimiz arasında yer alıyor.

ANADOLU AÇILIMI İstanbul Avrupa Yakası öncelikli ve yoğunluklu olmak üzere, Anadolu Yakası, Gaziantep, Adana, Konya, Antalya, Bursa gibi büyük kentler hedef alanımızda bulunuyor. Bu bölgelerle ilgili fizibilite çalışmalarımız devam ediyor.

sorumluluk projeleri yürüteceğiz. Eğitim ve sağlık gibi toplumun ortak faydası bulunan alanlarda fark edilir çalışmalar yürüteceğiz.

Şimdiye kadar kaç konut teslim ettiniz?

Akzirve Gayrimenkul alanında yeni bir şirket olduğundan şu anda proje bazında teslimat anlamında Ege Yapı ile birlikte gerçekleştirilen Pega Kartal projesinde inşa ettiğimiz 200 civarında konut söz konusu. Ancak 2018 yılı içerisinde 747 adet olmak üzere 2021 yılı sonuna kadar 4.500 civarında konutun teslimatını devam eden veya başlayacak olan projelerimizde tamamlamış olacağız.

Şimdiye kadar teslim ettiğiniz ofis alanı metrekare olarak nedir?

Ofis yatırımı olarak Ataşehir'de bulunan bir plaza inşaatımız ve Antalya'da bulunan bir lojistik merkezi yatırımımız tamamlandı ve teslim edildi. Bunun haricinde ofisle ilgili henüz kapsamlı bir yatırımımız bulunmuyor.

Hedefleriniz arasında neler bulunuyor?

Ürettiğimiz konut, ofis ve ticari alanları yabancı yatırımcıların ilgi göstereceği nitelikte inşa edeceğiz. Başka bir ifadeyle, yabancı yatırımcılar için yüksek standartta üreteceğimiz üniteleri yerel yatırımcıların beğenisine sunacağız. Bu durumda yatırımcının elinde dünya pazarına sunabileceği, ikincil müşteri imkanı çok geniş olan bir mülk bulunacak. Rakiplerimizden ayrışacağımız önemli nokta, her projemizi insan ve çevre odaklı olarak titizlikle çalışmamız olacak. Tanımlanan inşaat alanlarını son noktasına kadar kullanarak aşırı yapı yoğunlukları yaratmak yerine, mimari konsept ve teknik özellikler bakımından İstanbul'a ve ülkemize yakışacak, ailelerin bir arada yaşamdan keyif alacakları, sağlıklı sosyal yaşam alanları geliştirmeyi arzu ediyoruz. Ayrıca yapılarımız sosyal anlamda toplumu oluşturan kesimlerin birlikte, bütünlük içerisinde bir arada yaşama arzusunu geliştirici nitelikte olacak. Bu yolla toplumsal dokuya ve bütünlüğe katkı sağlayacağız.

Markanız konut almak isteyenler için ne ifade ediyor?

Statü, güvence, yatırım, güvenlik, konfor.

Markanızın en önemli özellikleri nedir?

Akzirve, Türkiye gayrimenkul sektörünün ilk global oyuncusu. Geniş aileyi ve geçmiş güzel komşuluk ilişkilerini temsil ediyor. Ayrıca logosundaki A harfinin betimlediği sonsuzluk sembolünde olduğu gibi markamız uzun vadede değerini hep koruyan ve sürekli kıymetlenen taşınmaz varlıkları simgeliyor. Ayrıca markamız uluslararası yüksek standartları temsil ettiği gibi kolay ulaşılabilirlik, alçak gönüllülük ve mütevaziliğin de simgesi.

Ürettiğiniz konutların içine teknolojiyi nasıl yerleştiriyorsunuz? Akıllı konut gerçek oluyor mu?

Isıtma, soğutma ve haberleşme sistemleri başta olmak üzere, konutların içerisinde kullanılan son teknoloji elektronik cihaz ve aparatlar yanında kompleks yönetimi anlamında mekanik, elektrik ve güvenlik konularında mümkün olan en son teknolojiyi tercih ediyoruz.

"HIZLI KARAR ALIYORUZ"

"BENZER BÜTÇEYE DAHA FAZLASI" Akzirve'yi sektörde rakiplerinden ayıran temel özellikleri; kolay ulaşılabilir, hızlı karar alabilen, değişken pazar koşullarına paralel esnek olabilen, alanına odaklanmış, dinamik ve ulaşılabilir yapısı. Ayrıca, Akzirve'nin satış anlamındaki temel konumlandırması 'benzer bütçeye daha fazlası' anlayışıdır. Kamuoyunda bilinen sektör rakiplerimizle rekabet sırasında, 'benzer bütçeye daha fazlası' değer konumlandırmasıyla mücadele ediyoruz.

"SÜREKLİ FARKLILAŞIYORUZ" Nitelik olarak, projelerimize daha fazla farklılaşan özellik katma stratejisiyle hareket ediyoruz. Rakiplerimize göre ürettiğimiz konutları her zaman daha fazla müşteri değeri tasarlayarak sunuyoruz. Müşteriye her zaman daha fazla yarar teklif ediyoruz. Bu değerlerin neler olduğu üzerinde proje hazırlıkları sırasında, bilinçli bir şekilde çalışıyoruz.

DAIKIN Doğru Hava Uzmanı

Dinozor kombi tarih oluyor.

Daikin kombi tarih yazıyor.

KOŞULSUZ 6 YIL GARANTİ

Karşınızda dünyanın en az yer kaplayan kombisi!
Geleceğin teknolojisiyle üretilen, küçük, şık, verimli ve sessiz Daikin kombi ile tanışın, eski kombinizle vedalaşın.

Koşulsuz 6 yıl garanti kampanyası; 31.12.2017 tarihine kadar Daikin A.Ş. yetkili servisleri tarafından devreye alınan Daikin Premix Yoğuşmalı Kombilerde geçerlidir.

BONUS YAZ 3340'A YOLLA BONUS'UN SANA GELSİN!

Bonus'a özel peşin fiyatına 12 taksit

I ♥ bonus Garanti
bonus.com.tr /bonuscard

Çağrı Merkezi **444 999 0**

daikin.com.tr • facebook.com/daikin.turkiye

"HEDEF 10 BİN KONUT"

Propa Holding'in temelleri 1973 yılında atıldı. 44 yılda yaklaşık 4 bin konut üreten şirket, 20 bin metrekarelik ofis alanını da müşterilerine teslim etti. Grubun CEO'su Can Özçiçek, 2023'e kadar yeni yatırımlarla 6 bin konut üreterek toplam 10 bin konutluk bir portföye ulaşmak istediklerini anlatıyor.

Temelleri 1973 yılında Harun Reşit Özçiçek tarafından atılan Propa Holding, 44 yılda 26 farklı projede yaklaşık 4 bin konut ve 20 bin metrekare ofis alanını müşterilerine teslim etti. İlk projesini 1973-1976 yılları arasında Ankara'da gerçekleştiren Propa, aslında İstanbul kökenli bir aile şirketi. Bugüne kadar Aydın, Bodrum, Ankara gibi şehirlerde de başarılı işlere imza atan Propa Holding'in CEO'su Can Özçiçek, yaşam kalitesini ve insanı odaklarına aldıklarına dikkat çekiyor. 2023 için hedefler koyduklarını anlatan yönetici, "Markalı konut alanında yeni yatırımlarla 15 yeni projede, 6 bin konutu hayata geçirerek toplam 10 bin konutluk portföye ulaşmak istiyoruz" diyor.

Propa Holding'in CEO'su Can Özçiçek ile yeni projelerini ve sektörü konuştuk:

Marka konut almak, müşteriler için ne ifade ediyor?

Güvenilirlik, ulaşılabilirlik, kalite ve ürün garantisi... Yaptığımız işlerde bizim için anahtar kelime, hayata değer katmak. Hayata değer katan projeler geliştiriyoruz. Yaşam kalitesini yükseltme hedefiyle çalışıyoruz. Bunun için de her detayı önemsiyoruz. Belirttiğim gibi projelerimizde yaşam kalitesi ve insan odaklıyız. Bu yüzden belli

MARKAYI FARKLI KILAN BEŞ ÖZELLİK

1. **GÜVENİLİRLİK:** Güvenilir şirket olmak
2. **DEĞER KATMAK:** Kaliteli bir yaşam için kolay ulaşılabilir, inovatif, konforlu yaşam mekanları tasarlamak
3. **KALİTE:** Ürün ve hizmetlerde kalite standardını yüksek tutmak
4. **YENİLİKÇİLİK:** Karşılanmayan ihtiyaçlara inovatif çözümler üretebilmek için kendi alanında Ar-Ge ve teknolojiyi kullanarak yeni ürün ve hizmetler geliştirip sunmak
5. **MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ:** Kendi alanında en iyi müşteri hizmetlerini sunmak, sıfır şikayet politikası

kriterlere sahip projeler yapmayı tercih ediyoruz. Şirkette esasında bizler yeni bir nesli temsil ettiğimiz için projelere bakış açımız da bu yönde. Yeni nesil olarak yenilikçi ve inovatif projeler üzerinde çalışıyoruz. "Yeni nesil ev" konsepti ve "yeni nesil yaşam alanları" tasarlıyoruz. Bu bakış açısıyla çalışırken aynı zamanda yaptığımız yatırımlar için de belli kriterlerimiz var. Yatırımlarımızı yaparken şehrin en değerli ve merkezi noktalarında yer almayı hedefliyoruz. Bir projenin kolay ulaşılabilir bir noktada olması, özellikle günümüzde İstanbul gibi trafik problemi olan bir metropolde çok önemli. Merkezi konum ve ulaşım avantajıyla projelerimizde yatırımcılarımıza da yüksek değer artışı sağlayabiliyoruz.

Dijital dünyada konutların ve ofislerin, projelerinizin içine teknolojiyi nasıl yerleştiriyorsunuz? Akıllı konut gerçek oluyor mu?

Propa projelerinde ısıtma, soğutma, havalandırma, aydınlatma ve haberleşme sistemlerini kapsayan akıllı bina otomasyon sistemleri kullanılıyor. Kullanım tabanı yaygınlaştıkça ve mobil entegrasyonu arttıkça evlerde IT cihazlarının kullanımı daha yaygın hale gelecek. Evle teknoloji daha iç içe olacak. Teknoloji sadece konforu değil, işletme giderlerini ve enerji tasarrufunu da destekleyecek. IoT cihazlarının yanı sıra yakın gelecekte evlerde yenilebilir enerji sistemlerinin daha da yaygınlaşacağını göreceğiz.

Markanın gelecek hedefleri nedir? 5 yıl sonra nerede olmayı hedefliyor?

Propa'nın aynı zamanda 50'nci yaşına basacağı 2023 yılı için temel hedefleri şunlar: Birincisi, markalı konut alanında yeni yatırımlarla 15 yeni projede 6 bin konutu hayata geçirerek toplam 10 bin konutluk portföye ulaşmak. İkincisi, lisanssız güneş enerjisi alanında yeni santral yatırımlarıyla 50 MW kurulu güce ulaşmak. Üçüncüsü ise Gayrimenkul Portföy Yönetim Şirketi'ni hayata geçirerek Gayrimenkul Yatırım Fon'ları bünyesinde 500 milyon TL'lik portföy büyüklüğüne ulaşmak.

İstanbul dışına markayı taşıma planı var mı?

Propa'nın bugüne kadar Aydın, Bodrum, Ankara gibi şehirlerde projeleri oldu. Bundan sonra da İstanbul ile sınırlı kalmayacak. Bursa, İzmir ve Bodrum'da yeni projeler geliştirmek için çalışmalar devam ediyor.

Yurt dışına yatırım yapmayı düşünüyor musunuz? Hangi bölgeler öncelikli olacak?

Evet, Propa yurt dışında yeni yatırımlar düşünüyor. İlk olarak Portekiz'in başkenti Lizbon'da yeni konut projeleri ve kentsel dönüşüm projeleri hayata geçirmek için görüşmelere devam ediliyor.

"4 BİN KONUT YAPTIK"

WEB ADRESİ: propa.com.tr
FAALİYET SÜRESİ: 44 yıl
TESLİM EDİLEN KONUT SAYISI: 4.000
TESLİM EDİLEN OFİS ALANI: 20.000 m^2

"YURT DIŞINA AÇILMAYI DA HEDEFLİYORUZ"

Dört yılda 10 projeyi yönetme kabiliyetine erişen DKY, 2017'nin sonuna kadar inşaatı devam eden projeleri ile birlikte toplamda 3 bin 697 konut üretmiş olacak. 56 yıllık tecrübeyle DKY markasını sektörde önemli bir noktaya taşıdıklarını söyleyen DKY Yönetim Kurulu Başkanı Ali Dumankaya, "Özellikle İstanbul'a odaklandık. Gelecekte de çoğunlukla İstanbul'da projeler geliştireceğiz. Yurt dışına açılmak gibi bir hedefimiz de var ama bu kontrollü olacak" diyor.

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr

DKY markası 56 yıllık sektör birikimi ile 2013 yılında dinamik, kaliteli ve yenilikçi bir anlayışla kuruldu. Gündemi ve trendleri takip eden, araştırmacı, genç ve kalifiye bir ekiple gayrimenkul sektöründe hızlı aksiyon alma ve fark yaratma isteğiyle yola çıkan şirket, dört yılda 10 projeyi yönetme kabiliyetine erişti. DKY olarak bölgesine değer katan ve yatırımcısına her daim kazandıran projelere imza attıklarını belirten DKY Yönetim Kurulu Başkanı Ali Dumankaya, "2017'nin sonuna kadar inşaatı devam eden projelerimizle birlikte toplamda 3 bin 697 konut üretmiş olacağız. Ofis projelerimiz ise inşaat aşamasında olduğu için henüz teslim aşamasına geldiğimiz ya da teslim ettiğimiz bir ofis projemiz bulunmuyor" diyor.

Dumankaya, sorularımızı şöyle yanıtladı:

Markanın ismi nereden geliyor?

İnşaat sektörü içinde bulunduğu konjonktürel yapı itibariyle son derece hareketli. Böylesine hareketli bir sektörde lider olmak, çok daha dinamik bir yapılanmayı, şirketin temel değerleri arasında görmeyi gerektiriyor. DKY, inşaat teknolojisindeki hızlı değişimlere, sektörel hareketliliğe ve mevzuat değişikliklerine hızla uyum sağlama hedefiyle dinamik bir yapıyla sektöre giriş yaptı. Ek olarak, hem inşaat alanında hem de insanların yaşamını güzelleştiren bir katma değer olarak kaliteye büyük önem gösteriyoruz. Her zaman çağın ötesinde olmayı hedefleyen ve yenilikçi bir yaklaşımı benimseyen DKY, her projesini yenilikçilik kavramı üzerine inşa ediyor aynı zamanda. Dinamik, kaliteli ve yenilikçi değerlerimiz DKY markasının ortaya çıkmasını sağladı.

Felsefenizin temeli nedir?

Bütün projelerimizde öncelikle insanı ve doğayı merkez alıyoruz. Güçlü mimari kimliğimizLE işlevselliği ve aileyi ön planda tutan ortak yaşam alanları olan ve enerji verimliliğini esas alan anlayışımızla kentin çehresini değiştirip yaşam kalitesini artırmayı amaçlıyoruz.

Müşterinize ne vaat ediyorsunuz?

Günümüzde modern kent yaşamıyla beraber insanların önceliklerinin de değiştiğini görüyoruz. İnsanlar, artık yaşadıkları evlerin kendi yaşamlarına değer katan öncelikli unsur olduğunu biliyor. Bu sebeple fonksiyonel, çok amaçlı, ortak yaşam alanlarının

"500 BİN KONUT DÖNÜŞÜME GİRECEK"

7 MİLYONDAN FAZLA RİSKLİ KONUT Türkiye'nin ekonomisinin lokomotifi olan inşaat sektörü 200'den fazla alt sektöre ciddi bir ivme veriyor. Önümüzde de kentsel dönüşüm süreci büyük önem taşıyor. Ülke genelinde 7 milyondan fazla riskli konutun kentsel dönüşüm kapsamında yenilenmesi hedefleniyor. 2012'de başlayan süreç istenilen hızda gitmese de bundan sonra her yıl 500 bin konutun dönüşüme dahil edilmesi bekleniyor.

KALKINMAYA KATKISI VAR Kentsel dönüşümle birlikte aynı zamanda her yıl 600 bin konut ihtiyacı ile inşaat sektörü devamlılığını sağlayacak. Kentsel dönüşüm ve gelişen inşaat sektörü Türkiye'nin de kalkınma ve istikrarına çok büyük bir katkı sağlıyor.

ÖNCÜ OLMAYI SÜRDÜRECEĞİZ Kentsel dönüşümü milli bir mesele olarak görmeliyiz. DKY olarak, Kartal bölgesine ve diğer bölgelere farklı proje konseptleri ile yatırım yapmaya ve dönüşümde öncü olmaya devam edeceğiz. Bütün projelerimizde insanı ve doğayı merkez alan güçlü mimari kimliğimiz, işlevselliğiyle ön planda olan ortak yaşam alanlarımızla ve enerji verimliliğini esas alan anlayışımızla kentin yaşam kalitesini artırmayı hedefliyoruz.

tasarlanması, tasarımlarda her alanda daha çok teknoloji kullanımı, paylaşım ekonomisi odaklı, çevre duyarlılığı ve enerji verimliliği yüksek olan binalar daha çok tercih ediliyor. Biz de DKY olarak, bütün projelerimizde insanı odak noktamıza alıyoruz ve özellikle şehir hayatının karmaşasından uzaklaştıracak doğayla içiçe yaşam merkezleri oluşturuyoruz. Hem konforu hem de işlevselliği bir arada sunduğumuz projelerimizi aile yaşamının ihtiyaçlarına göre şekillendiriyoruz. Bazı konseptlerimizde ise şehrin dinamik ve yoğun akışında zamansız bir yaşamın kapılarını aralayacak imkanlar sunuyoruz.

Ürettiğiniz projelerinizin içine teknolojiyi nasıl yerleştiriyorsunuz?

Sürdürülebilirlik kavramını enerji tasarrufu politikaları bakımında irdelediğimizde karşımıza İklim

değişikliği ile ilgili politikalar çıkıyor. Bu politikalar ise 3 ana eksen etrafında toplanıyor. Bunlar enerji verimliliği, yenilenebilir enerji teknolojileri ve CO2 salımının azaltılması. Birleşmiş Milletler Çevre Raporu'na göre dünyadaki toplam enerji tüketiminin üçte birinden fazlasının binalarda tüketildiğini, bunun çoğunlukla ısınma, aydınlanma ve havalandırma gibi binaların sürekli ihtiyaçlarından kaynaklandığı ifade ediliyor. DKY, projelerinin tamamında enerji sarfiyatını minimuma indiren ısı yalıtımı malzemeleri kullanılıyor. Buna ek olarak, duman tahliye fanları, çatı fanları ve ıslak hacim fanlarını kapsayan havalandırma sistemlerinde maliyet farkı gözetmeksizin minimum enerji harcayacak motorlar tercih ediliyor. Hidrofor, yangın pompaları, sirkülasyon pompaları, pis su pompaları gibi ısıtma ve sıhhi tesisat sistemlerimizde de yine maliyet farkı gözetmeksizin enerji verimliliğini destekleyen sistemler tercih ediyoruz.

Devam eden projeleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

DKY Kartal, DKY Business Kartal, DKY Business Tuzla, DKY On Kâğıthane, DKY Cadde Göztepe 05, DKY Cadde Suadiye 12 devam eden projelerimiz arasında. Mart 2017'de DKY Cadde Erenköy 86 projesinin teslimini, DKY Sahil Kartal projemizin lansmanını gerçekleştirdik. Lokum Evler projesi Haziran 2017'den itibaren etaplar halinde teslimine başladığımız ve yıl içerisinde etaplar halinde teslimlerine devam edeceğimiz bir proje. Bir diğer projemiz DKY Ada'nın lansmanını eylül ayında yaptık. Lokum Evler'in son etabı da dahil olmak üzere inşaatı halen süren projelerimizin yatırım değeri yaklaşık 2,3 milyar TL iken 2017 yılında başlayan projelerimizin proje büyüklüğü 1 milyar 180 milyon TL. Halen inşaatı devam eden 7 projede toplam 2.500 konut ve iş yeri bulunuyor. Mart ayında teslimi gerçekleştirilen DKY CADDE Erenköy 86, Haziran ayında etaplar halinde teslimleri başlayan Lokum Evler ve Ekim ayından itibaren teslimlere başlayacağımız DKY CADDE Suadiye 12 projemizle toplamda 825 adet konutun teslimini bu yıl içinde gerçekleştirmiş olacağız.

Markanızı İstanbul dışına taşıdınız mı ?

DKY olarak özellikle İstanbul'a odaklandık, tüm projelerimiz burada inşa ediliyor. Gelecekte de çoğunlukla İstanbul'da projeler geliştireceğiz. İstanbul dışında konut yapmama gibi bir düşüncemiz yok.

Yurt dışına yatırım yapmayı düşünüyor musunuz?

Gelecek yıllar için yurt dışına açılmak gibi bir hedefimiz var ama bu kontrollü olacak.

Beş yıllık yatırım planlarınız neler?

2018'den sonrası için ise çok daha ciddi çalışmalarımız var. Avrupa Yakası'nın nitelikli konut ihtiyacı ile gelişmekte olan bölgesi Sultangazi'de TEM Otoyolu üzerinde bulunan bu projemizin çalışmaları devam ediyor. Yeni sahra – Ataşehir'de 1/5000'lik planları biten geniş bir alanın çalışmaları devam ediyor. 2018 sonrası için şimdiden çalışmaya başladık. 2018 yılında başlayacak projelerimizle toplam inşaat alanı 753 bin metrekare olan 5000 adet konut ve 144 adet ofis/ticari bölüm inşa edeceğiz.

"AKILLI KONUTLAR GELİYOR"

ENERJİ TASARRUFU Projelerimizde cihaz ihtiyaçlarını ve ihtiyaçlara yönelik kapasite kullanımlarını detaylı bir şekilde analiz ediyor, fazla enerji kullanımı gerektirecek atıl yüklerdeki cihazları konumlandırmıyoruz. Bu konularda sürekli iyileştirme ve geliştirme çalışmalarına devam ediyoruz.

MARKALI KONUTUN AVANTAJLARI Konutta amortisman değeri genelde 20-25 yılla hesaplanırken markalı projelerde konut fiyatı daha fazla prim yapar ve değeri artar. Özellikle uygulanan standartlar çerçevesinde, yapıların daha güvenilir olmasının yanı sıra yeşil alanlar, sosyal tesisler, ortak kullanım alanları, güvenlik, geniş otoparklar, ulaşım kolaylıkları ve metrekare gibi konular markalı projelerde daha nettir. Ayrıca müşterilerin gerek fiyatlandırma gerekse sağlanan ödeme koşulları açısından zarara uğratılmayacağını ve verdiği paranın tam karşılığını alacağını düşünmesi nedeniyle markalı konutlar tercih ediliyor.

KNDU

RE-DEFINED LIVING

ANTALYA'YI YENİDEN KEŞFET...

Dört mevsim gülen güneş, portakal bahçeleri, golf sahaları, akdeniz, plajlar, dünya çapında lüks otellerle komşu, spor alanları, bisiklet parkurları, komşuluk ve paylaşım.

AHK
REAL ESTATE DEVELOPMENT

www.knduvillas.com / info@knduvillas.com +90 242 242 22 44 / +90 533 154 44 64

knduvillas Örnek villamızı ziyaret etmek için randevu alabilirsiniz.

"2017'DE YÜZDE 25-30 BANDINDA BÜYÜRÜZ"

Ferko, gayrimenkul sektörünün güçlü şirketlerinden biri. Şirket 25 yılı aşkın süredir yurt içi ve yurt dışında önemli işlere imza atıyor. 2016'yı 300 milyon dolar ciroyla kapattıklarını söyleyen Ferko Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gökçe Meriçten, 2017'de yüzde 25-30 büyüme ile 350-400 milyon dolar ciro hedeflediklerini belirtiyor. Meriçten, "Ulusal ve uluslararası platformlarda yer alarak varlığımızı geleceğe taşımayı hedefliyoruz" diyor.

Nilüfer Gözütok Ünal ngozutok@capital.com.tr

Ferko, 25 yılı aşkın süredir gayrimenkul ve turizm sektöründe faaliyet gösteriyor. Modern tasarım anlayışı ve kaliteli üretimle lüks projeler hayata geçiren şirket, sektöre nitelikli projeler kazandırıyor. Ferko Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gökçe Meriçten, dünyanın önde gelen markalarıyla yaptıkları işbirlikleriyle ülke ve sektör düzeyinde önemli adımlar attıklarına dikkat çekiyor. Tüm projelerinde alanının en iyileriyle çalışma prensipleri olduğunu belirten Meriçten, son 2 projeleri olan Ferko Signature ve Ferko Line'ı da bu prensiple hayata geçirdiklerini vurguluyor.

Ferko Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Gökçe Meriçten'in sorularımıza verdiği yanıtlar şöyle:

Öncelikle Bize Ferko'dan bahseder misiniz? Ferko ne zaman kuruldu?

Ferko olarak 25 yılı aşkın deneyimimizle gayrimenkul ve turizm sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Ulusal ve uluslararası platformlarda yer alarak varlığımızı geleceğe taşımayı hedefliyoruz. Modern tasarım anlayışı ve kaliteli üretimle lüks projeler hayata geçiriyoruz.

Ne tip gayrimenkul üretiyorsunuz?

Modern çağın koşullarıyla gelişen lüks kavramını iş dünyasıyla buluşturuyoruz. Sektöre nitelikli projeler kazandırıyoruz. Dünyanın önde gelen markalarıyla yaptığımız işbirlikleriyle ülke ve sektör düzeyinde önemli adımlar atıyoruz. Tüm projelerimizde alanının en iyileriyle çalışma prensibimiz var. Son 2 projemiz Ferko Signature ve Ferko Line'da hayata geçirdiğimiz iş birliklerimiz de bu prensibimiz çerçevesinde gerçekleşti.

Dünyanın en iyi tasarımcıları, mimarları ve mimarlık şirketleriyle ortak işlere imza attık ve bu konuda istikrarımızı sürdürmeye devam edeceğiz.

Projelerimizde mimari ve teknik unsurların yanı sıra yaşayan veya çalışan mutluluğu da bizim için ilk sırada yer alıyor. Bu amaçla projelerimizde geniş sosyal olanaklara yer veriyoruz. Yeşil alanlar, sanatla iç içe kurgulanmış tasarımlarla donattığımız şehrin merkezine konumlandırdığımız ofis projelerimizle çalışanları iş dünyasının lüks kavramıyla buluşturuyoruz.

Bu zamana kadar hayata geçirdiğiniz en önemli projeler neler oldu?

Yurt dışında Azerbaycan, Türkmenistan, Afganistan ve Libya'da yol, altyapı, konut, villa, otel ve ofis projeleri yaptık. Yurt dışında hayata geçirdiğimiz diğer projeler arasında Aşkabat Coca Cola tesisi (Türkmenistan), Dünya Bankası Merkez Binası Restorasyonu (Bakü-Azerbaycan), Rusya Federasyonu Elçilik Kompleksi (Bakü-Azerbaycan), Türkiye Elçiliği Restorasyonu (Bakü-Azerbaycan), Grand Europe Hotel (Bakü-Azerbaycan) ile Afganistan'da otoyol, köprü ve hastane inşaatı projelerimiz de bulunuyor.

Son 10 yıldır ağırlıklı olarak yurt içi yatırımlarımıza yöneldik. Gökmahal, Papirus Plaza, Imes Park Metro Cash&Carry, Kağıthane Metro Cash&Carry, Ferko Ilgaz Mountain Hotel&Resort şimdiye kadar teslim

ettiğimiz projelerimiz arasında.

Tüm projelerimizin alanında güçlü ve önemli yapılar olduğuna inanıyorum. Ancak Ferko Signature ve Ferko Line projelerimizin bulundukları bölge ve sektöre kazandırdıkları açısından farklı bir önem taşıdığını düşünüyorum. Ferko Signature projemiz hem gerçekleştirilen iş birlikleri hem konumu hem de tutkumuz sanatla olan entegrasyonundan dolayı yalnızca kendi işlerimiz içinde değil sektör içinde de ayrışan bir yapı oldu. Devam eden Ferko Line projemizde de global markalarla olan ortak çalışmalarımızın yansımalarını açıkça görüyoruz. Üç ofis bir Four Points by Sheraton Oteli'nden oluşan projemizde yer alan ofis bloklarının lobi ve benzeri ortak alanları Almanya'nın en prestijli mobilya markası Walter Knoll tarafından tasarlanıyor.

Gayrimenkul sektöründe markalı üretimin avantajları neler?

Gayrimenkul sektöründe çok fazla proje yer alıyor. Siz 'iyi' olanların arasında yer almak istiyorsanız projeye ve projede yer alacak olanlara katma değer sunmalısınız. Markalı projelerin her aşamasında bunu başarabiliyorsunuz. Hem sizin şirketinizin hem birlikte iş yaptığınız markanın gücü ve prestiji değerli bir sinerji oluşturuyor. Böylelikle projeye diğer sektör projelerinden bir adım önde başlıyorsunuz.

Biz de önümüzdeki dönem içinde İstanbul'un merkezi lokasyonlarında lüksü farklı bir şekilde kurgulayacağımız yeni projelerimizi hayata geçirmeye devam edeceğiz. Bu projeleri ofis, ticari alan ve otelin yanı sıra lüks konut olarak da konumlandırmayı planlıyoruz. Göktürk'te 3, Büyükdere Caddesi üzerinde de bir projeye daha başlayacağız. Göktürk'teki hem ticari hem konut olacak, dördü de markalı projeler olarak tasarlanıyor.

Sizin hayata geçirdiğiniz projelerde temel önceliğiniz neler oluyor?

Ferko olarak "yapı sanatı" söylemi ile yalnızca bir inşaat yapmadığımızı, inşa ettiğimiz yapıların ruha ve estetik bir dokunuşa sahip olduğunu vurguluyoruz. Estetik değerleri ön planda tutarak yenilikçi, öncü, kaliteli ve ilham veren projelerimizle yaşama değer katmak için çalışıyoruz. Bu kapsamda yaptığımız projeleri sanatla iç içe tasarlıyor, estetik değerleri ön plana çıkarıyoruz.

Ferko gayrimenkulde marka olarak nasıl bir algıya sahip?

Geçen 27 yılda Ferko olarak gayrimenkul sektörüne farklı bir bakış açısı getirdiğimizi, sadece proje bazlı değil markamız özelinde geniş kapsamlı bir güven ortamı yarattığımızı düşünüyorum. Ferko Line ve Ferko Signature projelerimizde bu güven ortamını çok net bir şekilde hissediyoruz.

Ferko Line, lansmanımızı

gerçekleştirdiğimiz andan itibaren büyük ilgi gördü ve 2018'in son çeyreğinde teslim edeceğimiz projemizde bugünden yüzde 25 satış oranını yakaladık. Ferko Line projemizi konumlandırdığımız Kağıthane bizim çok önem verdiğimiz ve markamıza olan güvenin olumlu yansımalarını aldığımız bir bölge. Ferko olarak Kağıthane'nin gelişiminde çok büyük bir pay sahibi olduğumuzu düşünüyorum. Ferko Line'ın bugün gördüğü ilgi, geçmiş projelerimizdeki başarımızın bir yansıması. Ferko olarak Kağıthane'deki potansiyelin bilinciyle projelerimizi geliştirdik ve geliştirmeye devam ediyoruz. Kağıthane Metro Cash&Carry inşaatı ve 2014 yılında yaşamın başladığı Papirus Plaza bunun en güzel örneklerinden biri. Hızla gelişen yapısı, ulaşım kolaylığı ve gün geçtikçe artan ticari gayrimenkul projeleriyle iş dünyasının en önemli bölgelerinden biri haline gelen Kağıthane, aslında hakim olduğumuz bir lokasyon. 2014 yılında ise bölgeye yeni bir bakış açısı kazandırdığımız Papirus Plaza şu anda birçok global markanın merkez ofisi olarak faaliyet gösteriyor. İnşaatını tamamladığımız ve teslimleri için gün saydığımız Ferko Signature projemizde sektörün önde gelen markalarıyla anlaşma sağladık. Ferko Signature, Yemeksepeti, Fiba Holding, Destek Faktoring, Azerbeycan Kültür Merkezi gibi sektörünün lider markalarına ev sahipliği yapacak.

Önümüzdeki yıllarda marka imajımıza prestij katmaya devam edecek projelerimizle sektördeki varlığımızı sürdürmek istiyoruz. 2018 yılında dünya markalarıyla iş birliği sağladığımız konut projelerimize ağırlık vereceğiz. 2018'de de aynı misyon ve vizyonumuzla sektöre yenilik kazandıracak işlere imza atmayı hedefliyoruz.

Projelerinizde en fazla dikkat ettiğiniz konular neler oluyor?

Biz tüketicilerimizle duygusal bağ kurmayı, yaşam tarzlarına farklı dokunuşlarda bulunmayı önemsiyoruz. Gelişen ve değişen müşteri taleplerinin sıkı takipçisiyiz. Bu doğrultuda bugün projelerden beklenen katma değer katacak öğeleri biz de projelerimize dahil ediyoruz. Bu kapsamda, Ferko olarak sanatla iç içe olan duruşumuzu projelerimize de yansıtıyoruz.

Projelerinizde metrekare fiyatı hangi aralıkta değişiyor?

2018'in son çeyreğinde teslim edeceğimiz Ferko Line projemizde satışlarımız devam ediyor. Ofislerde metrekare fiyatları 3.500-4.500 dolar arasında değişirken, ticarilerde fiyatlar 9.500-12.500 dolar aralığında değişiklik gösteriyor.

"GÜNDEMİMİZDE PRESTİJLİ PROJELER VAR"

İKİ PROJE **Gündemimizde prestijli projeler var. İstanbul'un en değerli arazilerinden birinde, Levent'te konumlandırdığımız Ferko Signature projemizi tamamladık, artık teslimlerin heyecanını yaşıyoruz. İstanbul'un gelişen ticaret merkezi Kağıthane'nin merkezinde yükselen Ferko Line projemizde ise inşaat süreci takvimimizin önünde ilerliyor.**

NORMAN FOSTER MİMARİSİ **Ferko Signature, konumu, estetik mimarisi ve yeni nesil ofis konseptine uygun inşa edilen ofisleriyle bölgenin yükselen değeri olmaya hazır. Mimarisi dünyaca ünlü mimar Norman Foster tarafından gerçekleştirilen Ferko Signature, iş hayatına tamamen farklı bir dokunuş yapıyor. Ferah ve modern ofislerinin yanı sıra 'Kent Bahçesi' konsepti ile oluşturulan yeşil alan, kafe ve restoranları ile de iş yaşamının hızlı temposunda çalışanlar için soluklanacak mekan olarak ön plana çıkıyor.**

SANATLA ENTEGRE **Ferko Signature, tutkumuz sanat ile tamamen entegre olmuş bir yapı olarak içinde FERKOART'ı da barındırıyor. FERKOART ile iş dünyasının yanı sıra sanat dünyasının merkezi de Ferko Signature'da olacak. Ferko Signature, lobiye atılan ilk adımla beraber misafirlerini sanatla karşılayan bir proje oldu.**

ÜÇ OFİS BİR OTEL **Kağıthane'nin merkezindeki 120 milyon dolarlık yatırımımız olan Ferko Line'ı ise 2018 yılının son çeyreğinde teslim edeceğiz. Üç ofis bir otelden oluşan bu projede yer alan ofis bloklarının lobi ve benzeri ortak alanları Almanya'nın en prestijli mobilya markası Walter Knoll tarafından tasarlanıyor. Proje, bünyesinde ayrıca Four Points by Sheraton Oteli'ni barındırıyor.**

Ekonomist

45 SAYI FİYATINA 52 SAYI

270₺

ADRESİNİZE ÜCRETSİZ TESLİM!

KREDİ KARTINA 3 TAKSİT İMKANI

Taksit yapılan kredi kartları: Bonus, Maximum, World, Axces

DB
DOĞAN BURDA DERGİ

www.dbabone.com /abone@doganburda.com

0212 478 03 00

"MAKSİMUM DEĞER VAAT EDİYORUZ"

Yiğit İDK Group, Türkiye'de son yıllarda önemli projeler üreten gayrimenkul şirketlerinden biri... Son olarak Kadıköy'de başlattığı Fortis markalı projesiyle öne çıkıyor. Diyarbakır kökenli iki ailenin ortak kurduğu Yiğit İDK Group, bu projeden önce de Güneşli'de yine büyük bir projeyi tamamlamıştı.
Geçen yıl Capital ve Ekonomist dergilerinin düzenlediği Real Estate Stars Ödülü'nde "en çok konut satan" şirketler arasına giren Yiğit İDK Group Yönetim Kurulu Başkan Vekili Önder Yiğit, "Sektörde 40 yıla ulaşan tecrübe ve müşterilerimize sunduğumuz güven ile marka olma yolunda ilerliyoruz" diye konuşuyor. Markalaşmanın işaretlerini de projelerindeki satış hızı, müşteri memnuniyeti ve ödüllerle aldıklarına dikkat çekiyor.
Real Estate Brands Dergisi'nin sorularını yanıtlayan Yiğit, markalaşma konusundaki yaklaşımlarını şöyle ortaya koydu:

Marka konut almak, müşteriler için ne ifade ediyor?

"Marka konut satın almak" minimum risk içeren, kârlı bir yatırım aracıdır. Marka konutun benzer şekilde müşteri algısında maddi anlamda değerini yitirmeyen, aksine zamanla yukarı yönlü bir ivme gösteren projeler olduğu söylenebilir.

Fortis İstanbul ve Fortis Sinanlı bu bağlamda hak sahiplerine ve yatırımcılarına "aldığının karşılığını maksimum oranda verme"yi taahhüt eden bir projelerdir. Lokasyon olarak da proje dahilindeki tüm olanaklar gibi gelecek vaat eden kârlı bir projedir.

MARKAYI FARKLI KILAN 5 ÖZELLİK

1. Üstün malzeme kalitesi kullanımı.
2. İnce işçilik ile ayrıntılarda fark yaratmak.
3. Gerçek anlamda mimari detaylarla tasarım.
4. İnsan ve çevre odaklı proje ve peyzaj alanları,
5. Bu kriterleri bir araya getirerek yatırım değeri yüksek projeler ortaya koymak.

YİĞİT İDK GROUP'UN KÜNYESİ

MARKA İSMİNİN HİKAYESİ Grubun temelleri Cuma Yiğit ve Hasan İdikurt tarafından 1978 yılında atıldı. Şirket ismi iki aile soyadının birlikteliğini temsil edecek şekilde belirlendi. Grubun İstanbul'daki ilk projesi Fortis İstanbul ismi ise Fortis'in "yiğit" sözcüğünün Latince karşılığı olması nedeniyle tercih edildi.

MARKA SLOGANI Konfor herkesin, lüks Fortis İstanbulluların tercihidir!

İç dünyanız huzurlu, dış dünya size çok yakın!

DİJİTAL ADRESLER http://www.fortisistanbul.com, http://www.fortissinanli.com, http://www.yigitidk.com.tr/

MÜŞTERİYE VAATLERİ Yiğit İDK Group, Fortis İstanbul'da olduğu gibi hayata geçirdiği tüm projelerinde üstün kalite, maksimum verim ilkesini benimsiyor. Fortis İstanbul markası da herkesin yaşamak isteyeceği, insana ve doğaya saygılı sürdürülebilir projeler gerçekleştirir. Tüm Fortis markalı projelerde ince mimari detaylar, kaliteli malzemeler, enerji sarfiyatını minimuma indirecek şekilde planlan peyzaj alanları yer alır. Ve kar vadediyor.

KAÇ YILDIR FAALİYETTE Yiğit İDK Group, 1978'den bugüne yüksek kalite standartlarında insana ve çevreye duyarlı çok sayıda projeye imza atmaya devam ediyor.

TESLİM ETTİĞİ KONUT SAYISI 3705

TESLİM ETTİĞİ OFİS ALANI(metrekare) 532.000 m2

SATIŞ FİYATI VE SON FİYAT Fortis İstanbul satışa 4.100 TL'den çıktı. Şimdi 6500 TL'den satışa devam ediliyor.

Markanın gelecek hedefleri? 5 yıl sonra nerede olmayı hedefliyor?

Yiğit İDK Group Kadıköy, Ataşehir, Kağıthane, Levent ve Etiler gibi İstanbul'un önemli lokasyonlarında oluşabilecek yatırım olanaklarını değerlendirmeye devam ediyor. Yurtdışıyla ilgili yatırım planları da şirket içinde gündemini her zaman koruyor. Şirketin öncelikli hedeflerinden biri Türkiye'nin en iyi 5 gayrimenkul geliştiren şirketlerinden biri olmaktır.

İstanbul dışına markayı taşıma planı var mı?

İstanbul'a 2014'te giriş yapan Yiğit İDK Group kurulduğu 1978'ten bugüne Güneydoğu ve Doğu Anadolu bölgelerinde inşaat, gayrimenkul, eğitim, sağlık ve gıda gibi alanlarda çok sayıda yatırımda bulundu ve yatımlarına devam etmeyi sürdürüyor.

Son 2 yılda alınan önemli ödüller aldınız. Bunları paylaşır mısınız?

European Property Awards'da (Avrupa Gayrimenkul Ödülleri) 2016-2017, "Karma Kullanım Projesi Geliştirme" kategorisinde En İyi Ödül'ü aldık. Bu ödülü, Yiğit İDK Group ve Sinanlı Yapı ortaklığıyla hayata geçirilen Fortis Sinanlı Kadıköy Projesi kazandık.

Capital ve Ekonomist dergileri tarafından geçen yıl başlatılan Real Estate Stars 2016'da ise En Çok Konut Satan Şirketler (Yiğit İDK Group) kategorisinde ödüle layık görüldük.

ZİRVE İÇİN
GERİ SAYIM BAŞLADI!

ULUDAĞ EKONOMİ ZİRVESİ

23-24 MART 2018

Capital | **Ekonomist**

Dünyadan ve Türkiye'den önde gelen iş insanları her yıl Zirve'de buluşuyor.
İş ve ekonomi dünyasının liderleri gündemi belirliyor.

23-24 Mart 2018 tarihlerinde gerçekleştirilecek
7. Uludağ Ekonomi Zirvesi için hazırlıklara başladık.

Yılın en önemli buluşmasını şimdiden ajandanıza not edin,
2018'de siz de Ekonominin Zirvesi'nde olun.

KATILIMI KESİNLEŞEN KONUŞMACILARIMIZ:

Abdullah Kavukçu • Agah Uğur • Ali Sabancı • Anders Åslund • Anna Rosling Rönnlund • Anthony Thomson • Begümhan Doğan Faralyalı • Cansen Başaran Symes • Carl Manlan • Carlo Cottarelli • Chris Kwekowe • Deborah Wince-Smith • Duvvuri Subbarao • Emre Kurttepeli • Ergun Özen • Erol Bilecik • Fuat Erbil • Gaye Erkan • Gülden Yılmaz • Hakan Ateş • Hanzade Doğan Boyner • Hasan Aslanoba • Hendy Setiono • Hüseyin Arslan • Hüseyin Aydın • Hüseyin Özdilek • İlker Aycı • İzzet Garih • Jeffrey Ball • Jose De Gregorio • Laila Pawlak • Levent Çakıroğlu • Mark Leonard • Mehmet Bostan • Mehmet T. Nane • Mehmet Tara • Murat Gigin • Mustafa Taviloğlu • Nevzat Aydın • Ömer Aras • Özgür Tort • Prof. Henrik Hautop Lund • Rahilla Zafar • Risto E. J. Penttilä • Sadaffe Abid • Samuel West • Serra Akçaoğlu • Stephane Garelli • Steve Sasson • Sunita Narain • Tan Sri Zakri Abdul Hamid • Thomas Frey • Ümit Leblebici

Konu ve konuşmacı önerileriniz için bizimle bağlantıya geçebilirsiniz.

Sponsorluk olanakları için: uez@doganburda.com

uludagekonomizirvesi.org

GÜVEN BORÇA

"YENİ ŞEYLER DÜŞÜNMENİN ÖNEMİ ARTACAK"

MARKALAŞMA her sektörde fayda sağlar. En basitinden tüketici tercihini kolaylaştırır ve müşterinin eşdeğer bir ürüne daha fazla ödemesine sebep olarak katma değeri artırır. Tüketim ürünlerini geçtim, günümüzde çimento gibi ara mamullerde bile markalaşmanın kârlılığı artırdığına yönelik çok veri var. Bu bağlamda gayrimenkul markalaşmanın en önemli olduğu sektörlerden biri.

Türkiye'de yapsatçı müteahhit döneminden beri belli "markalaşma" pratikleri var. Örneğin eskiden müteahhitler "durumum iyi" yani "bu inşaat biter" mesajı vermek için lüks otomobillere biner, harcamalarıyla dikkat çekerdi. Bugün de bunun izleri sürüyor. Bazı kişi ve kurumlar bu çeşit güç gösterisini sürdürüyor ve bence bunun bir karşılığı var. Çünkü bu sektörde temelden satın alma alışkanlığı olduğu için "acaba tamamlanır mı" endişesini ortadan kaldırmak için güven vermek hala önemli. Bunu kişi marka kategorisi altına sokabiliriz ki, sevin sevmeyin Ali Ağaoğlu bunun örneğidir.

YAP-YAŞAT DÖNEMİ

Ancak artık Türkiye bu kişisel müteahhit marka yaklaşımının ötesine geçmeli. Bu yapsatçı yaklaşımdan daha güncel, tüketici deneyimine dayalı bir yaklaşıma yönelmek lazım. Biz buna YAP-YAŞAT diyoruz. Satıp çıkmak değil, oradaki yaşamı kurgulamak ve bunun bir parçası olmak hedeflenmeli. Tüketici deneyimleri üzerine bir tasarım ve markalaşma pratiği yaşanmalı. Nihayetinde orada insanlar yaşayacak. YAP-YAŞAT yaklaşımının kritik adımları şöyledir: Müşterinin ne istediğini anla. Bu bağlamda etnografik araştırmalarla hedeflenen müşterinin beklentileri, tatmin kriterleri, hassasiyetleri, kırmızı çizgileri belirlenmeli. Sonrasında buna uygun kavramlar geliştirilip mimari tasarım brifi verilmeli. Türkiye'de mimarlar kendi kafalarına göre proje yapar. Tüketici araştırmaları ve beklentileri neticesinde tasarlanmış proje yok gibidir.

"Artık Türkiye kişisel müteahhit marka yaklaşımının ötesine geçmeli. Bu yapsatçı yaklaşımdan daha güncel, tüketici deneyimine dayalı bir yaklaşıma yönelmek lazım. Biz buna YAP-YAŞAT diyoruz. Satıp çıkmak değil, oradaki yaşamı kurgulamak ve bunun bir parçası olmak hedeflenmeli."

EN TEMEL HATA

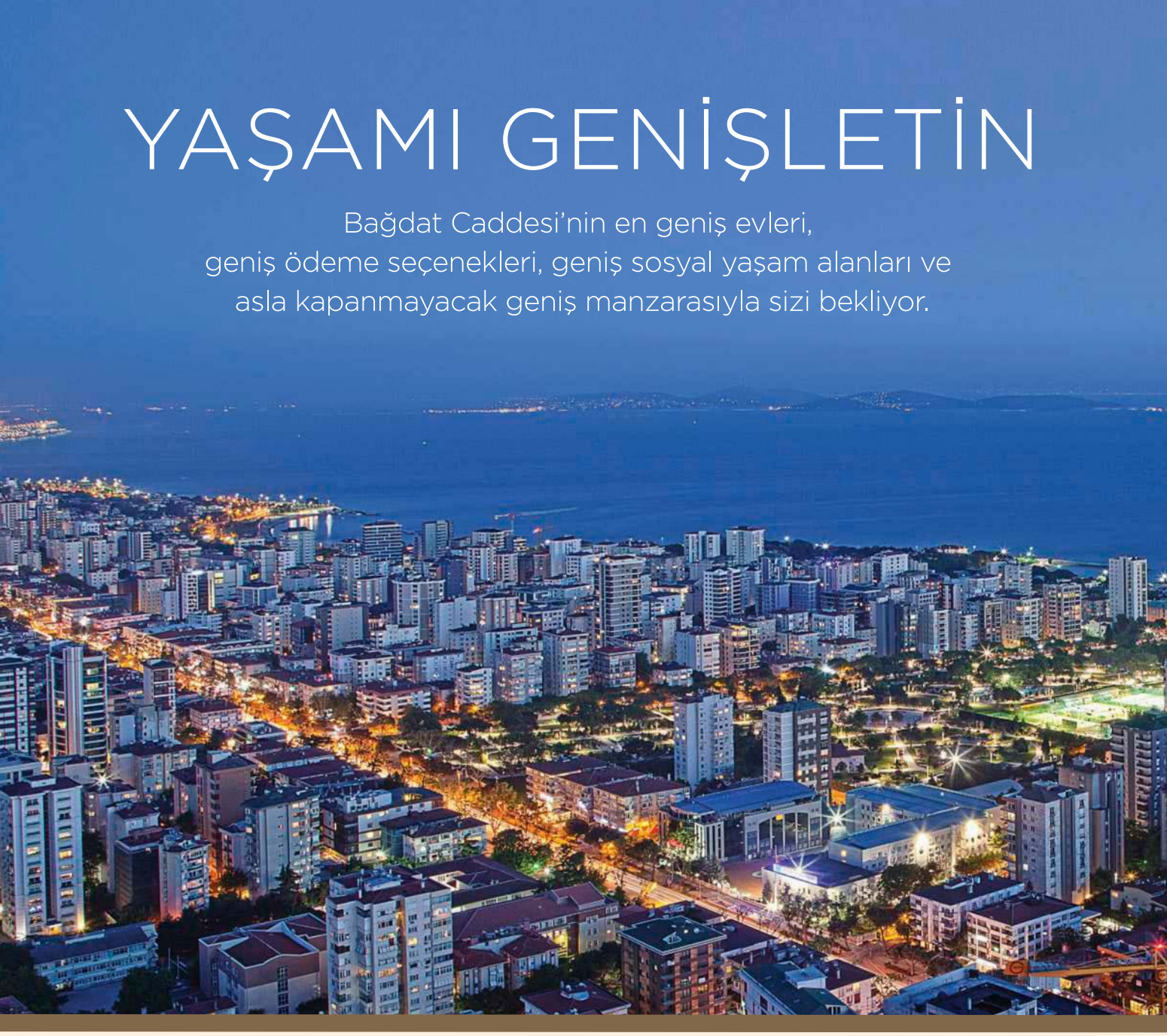
En temel hata taklitçilik ve standart/vasat işler yapmak, risk alamamak. Herkes birbirinin yaptığını yapar. Örneğin X proje çok iyi sattıysa herkes aynı onun gibi projeler yapar. Halbuki X proje o döneme aittir ve muhtemelen o profilde alıcılar artık doymuştur ama ezberler sürer. Ortalık birbirine benzer projeyle dolar. Burada en büyük hata satış ekiplerinde ve mimarlarda. Satıcılar daha önce ne sattılarsa onu ister. Mimarlar da kafalarına göre takılır. Türkiye'de en burnu havada meslek grubudurlar ama şöyle bir etrafa baktığınızda çok güzel, özel işler de göremeyiz. Aşırı talep nedeniyle oluşan bir durum söz konusu. Bana sorarsanız Türk mimarisi bu dönemde yerlerde.

Markalaşma işini hakkıyla yapan bir elin parmaklarını geçmez. Bu sektörde genellikle herkesin yaptığını yapıp risk almayan, yeni şeyler denemeyen bir yatırımcı profili var. Laz müteahhit bakışı olarak da özetlenebilir. Önümüzdeki dönemde markalaşmanın ve tüketiciyi dinlemenin, yeni şeyler düşünmenin önemi kesinlikle artacak çünkü özellikle İstanbul birbirinin aynı projelerle doldu ve bunlara fazla talep de yok. Alan olsa da oturum yok ve bu da önemli bir sıkıntı. Yarısı boş bir sitede uzun vadede kimse oturmak istemez. Yine YAP-YAŞAT felsefesine geliyoruz. Orada yaşamı sağlamazsanız ne yapsanız boş.

35 ÜLKEDE 3.000'i AŞKIN OFİSİ İLE
ERA REAL ESTATE
TÜRKİYE'DE DE SİZİNLE
Siz de müşterisine, yatırımcısına ve ofislerine aynı anda kazandıran ERA Real Estate ile çalışın, global gayrimenkul network'üne dahil olmanın avantajını kullanın.
Tüm gayrimenkul ihtiyaçlarınız için
HEMEN ERA
444 9 372
www.eraturkiye.com.tr
/ERATurkiye
/ERATurkiye
/ERATurkiye
ERA
REAL ESTATE
TÜRKİYE

YAŞAMI GENİŞLETİN

Bağdat Caddesi'nin en geniş evleri,
geniş ödeme seçenekleri, geniş sosyal yaşam alanları ve
asla kapanmayacak geniş manzarasıyla sizi bekliyor.



Hemen taşının sabit TL fiyatlarıyla 5 senede ödeyin.

0216 504 1880

PARK RESIDENCES
CADDE

BIRLEŞIK

parkresidencescadde.com / info@parkresidencescadde.com

Göztepe Mah. Mehmet Şeyda Sok. No: 2/1 D Blok Kadıköy – İSTANBUL